



CIFAM - FACILITANDO O ACESSO AO FINANCIAMENTO PARA O SECTOR AGRÍCOLA EM MOÇAMBIQUE

APRESENTAÇÃO DE MECANISMOS, PRODUTOS E INSTRUMENTOS
PARA AS PME LOCAIS ENVOLVIDAS NAS CADEIAS DE VALOR
AGRÍCOLAS

ABRIL DE 2024

CIFAM - FACILITANDO O ACESSO AO FINANCIAMENTO PARA O SECTOR AGRÍCOLA EM MOÇAMBIQUE

APRESENTAÇÃO DE MECANISMOS, PRODUTOS E INSTRUMENTOS PARA AS PME LOCAIS ENVOLVIDAS NAS CADEIAS DE VALOR AGRÍCOLAS

Elaborado por

GOPA AFC GmbH

Baunscheidtstr. 17

53113 Bonn, Alemanha

Telefone: +49-228-923940-00 / Fax: +49 228 923940 98

E-Mail: info@gopa-afc.de / Web: www.gopa-afc.de



Elaborado para a Plataforma CIFAM -Coordenação Intersectorial de mecanismos de Financiamento ao sector Agrário em Moçambique

Encomendado por:

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Para mais informações, contactar

Gabriela Rosales-Rogge, Team Leader
Desenvolvimento de Sistemas
Financeiros/Desenvolvimento económico sustentável

Programa ProEcon

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Moçambique/Moçambique

Rua Damião de Gois, nº 201 -
Sommerchild
Maputo
M: +258 84 315 6722
E: gabriela.rosales@giz.de
I: www.giz.de

AFC-PN: 3010194

Hamburgo, Abril de 2024

ÍNDICE DE CONTEÚDO

Lista de quadros	IV
Lista de figuras	IV
Abreviaturas	V
Introdução	1
Metodologia.....	4
Apresentação de mecanismos, produtos e instrumentos para as PME locais envolvidas nas cadeias de valor agrícolas	6
A. Bancos Comerciais e sua oferta ao sector agrícola.....	6
B. Instituições de Financiamento para o Desenvolvimento e sua oferta ao sector agrícola	11
C. Linhas de Crédito e mecanismos de garantia público-privadas para o sector agrícola	13
D. Outros programas/projectos de apoio público-privadas.....	17
D.1. Iniciativas governamentais.....	17
D.2. Fundos Catalisadores / Subvenções Equivalentes	20
Conclusão e Recomendações	23
Anexo I - Lista de entrevistas com informadores-chave efectuadas	27
Anexo II - Questões partilhadas sobre mecanismos, produtos e instrumentos financeiros	28
Anexo III - Bibliografia	30
Anexo IV - Outras entidades que oferecem financiamento ao sector agrícola	32
Anexo V - Mapeamento pormenorizado dos produtos de financiamento oferecidos pelas IF	36
Anexo VI - Referências a informações pormenorizadas adicionais sobre os instrumentos de financiamento	41

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Os Bancos comerciais e as suas ofertas ao sector agrícola.....	8
Tabela 2: IFDs e as suas ofertas para o sector agrícola	12
Tabela 3: Linhas de crédito especializadas e mecanismos de garantia para o sector agrícola	14
Tabela 4: Sustenta - pormenores do financiamento.....	17
Tabela 5: Fundos catalisadores e regimes de subvenções equiparadas	20
Tabela 6: Recomendações	24

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Informadores-chave (Entrevistados) por Tipo de Instituição	5
---	----------

ABREVIATURAS

ADVZ	<i>Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze</i>
AFAWA	Ação financeira afirmativa para as mulheres em África
AfDB	Banco Africano de Desenvolvimento
Ag	Agricultura
AGF	Fundo Africano de Garantia
AgFin	Finanças agrícolas
Agri	Agricultura
ARIZ	Apoio ao risco de financiamento do investimento privado nas zonas de intervenção da AFD
ATM	Caixa automática
AVC	Cadeia de valor agrícola
AVCF	Financiamento da cadeia de valor agrícola
BdM	Banco de Moçambique
BDS	Serviços de desenvolvimento empresarial
BNI	<i>Banco Nacional de Investimentos</i>
CAPEX	Capital Expenditures / Despesas de Capital
CB	Banco Comercial
CIFAM	<i>Coordenação Intersectorial de mecanismos de Financiamento ao sector Agrário em Moçambique</i>
CMA	Acordo de gestão de garantias
DFC	Sociedade Financeira de Desenvolvimento
IFD	Instituição de Financiamento de Desenvolvimento
DFS	Serviços financeiros digitais
EUR	Euro
FA	Activos fixos
FAE	<i>Financiamiento a Agronegocios e Empreendedorismo</i>
FCID	Fundo Catalisador para a Inovação e a Demonstração
FECOP	<i>Fundo Empresarial da Cooperação Portuguesa</i>
FI	Instituição financeira
FNB	Primeiro Banco Nacional
FNDS	<i>Fundo Nacional de Desenvolvimento Sustentável</i>
FSP	Fornecedor de serviços financeiros
FX	Moeda estrangeira
GAPI-SI	<i>Gabinete de Apoio e Consultoria a Pequenas Indústrias - Sociedade de Investimentos</i>
GIZ	Cooperação Técnica Alema (Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit)
IFAD	Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola
IPEME	Instituto para Promoção de Pequenas e Médias Empresas
IR	Taxa de juro
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KII- entrevistas	Entrevista com informadores-chave/ Key informant interviews- KII
MADER	<i>Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural</i>
MCA	Millenium Challenge Account
MCC	Corporação Desafio do Milénio
MEF	<i>Ministério da Economia e Finanças</i>
MFI	Instituição de Microfinanças
MOU	Memorando de Entendimento

MSME	Micro, pequenas e médias empresas
MZN	Metical moçambicano
OLP	Carteira de empréstimos em circulação
P.A.	Por ano
PACE	<i>Pequeno Agricultor Comercial Emergente</i>
PEDSA	<i>Plano Estratégico para o Desenvolvimento do Sector Agrário</i>
PNISA	Plano Nacional de Investimento do Sector Agrário
REFP	Programa de Financiamento das Empresas Rurais
RE/EE	Energias renováveis/Eficiência energética
SCF	Pequenos agricultores comerciais
SDC	Agência Suíça para o Desenvolvimento e Cooperação
SHF	Pequenos agricultores
SI	<i>Sociedade de Investimentos</i>
SMA	Stock Monitoring Agreement
PME/SME	Pequenas e médias empresas
TA	Assistência técnica
T&C	Termos e condições
USAID	Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional
USD	Dólar dos Estados Unidos
VBA	Agentes baseados na aldeia
VC	Cadeia de valor
VCLF	Empresas líderes da cadeia de valor
WC	Fundo de Maneio

INTRODUÇÃO

Em 2019, a GIZ ProEcon solicitou um relatório de estudo intitulado "Produtos e Incentivos Financeiros disponíveis para o Sector Agrícola de Moçambique", com o objectivo de dar a conhecer os produtos financeiros disponíveis para o sector agrícola em Moçambique. As recomendações do relatório final sugeriam que seria benéfico para uma ampla gama de actores da cadeia de valor agrícola e outros participantes do mercado, ter acesso a uma actualização regular da informação assimetricamente distribuída sobre as opções, mecanismos e programas de financiamento disponíveis. Como pretendido pela GIZ em 2023, no âmbito do projecto ProEcon, esta breve visão geral servirá agora como um resumo de actualização dos dados e informações disponíveis.

No entanto, desde 2019/20 - e especialmente durante os últimos três anos (2021-2023) - tem havido uma série de revisões de relatórios de estudos existentes, mapeamentos abrangentes do ecossistema financeiro e inquéritos e teses recentemente encomendados que visam o panorama complexo e pouco claro das opções de financiamento para o sector agrícola em Moçambique. A **Plataforma CIFAM - Coordenação Intersectorial de mecanismos de Financiamento ao sector Agrário em Moçambique**, liderada pelo **Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural - MADER** - com o objetivo de lançar luz sobre os produtos e instrumentos financeiros disponíveis para o sector agrícola em Moçambique solicitou a actualização sobre a informação dos mecanismos de financiamento atuais e ativos para o sector agrícola.

Para não se limitar a repetir a informação diligentemente recolhida e analisada, esta breve visão geral tenta antes centrar-se em quaisquer actualizações ou perspectivas identificadas relativamente a ofertas de financiamento agrícola especificamente de bancos comerciais, IFDs, bem como através de instrumentos financeiros e de partilha de riscos financiados por fundos públicos ou privados, como linhas de crédito dedicadas ou facilidades de garantia de empréstimos - e outros programas/projectos de apoio centrados no sector agrícola. Vale a pena mencionar que, apesar de terem existido várias iniciativas e projectos-piloto sobre a concepção e implementação de diferentes tipos de seguros para o sector agrícola, impulsionados pelas intervenções públicas e privadas acima referidas, até à data apenas uma companhia de seguros privada tem perseverado com serviços de seguros para empresas agrícolas e um seguro indexado às condições meteorológicas para pequenos produtores. O mesmo se aplica à oferta e ao alcance muito limitados dos serviços financeiros digitais destinados ao sector agrícola. Enquanto a utilização bem-sucedida de diferentes soluções digitais inovadoras para alcançar e servir as empresas agrícolas

aumentou exponencialmente em países vizinhos como o Quênia, a Zâmbia e o Malawi - o desenvolvimento e a preparação do mercado em Moçambique estão muito atrasados (ver anexo IV - outras entidades que oferecem financiamento ao sector agrícola). *A informação adicional capturada nesta visão geral - quer recolhida através da análise documental efectuada, quer através das entrevistas com informadores-chave (Key Informant Interviews) realizadas - é apresentadas em negrito.*

Para uma visão mais abrangente das opções ou instrumentos de financiamento - incluindo os Grupos de Poupança e Crédito Rotativos (PCRs), bem como os Fundos das Mulheres Rurais em Nampula, Cabo Delgado, Manica e outras províncias, e os de outros provedores de serviços financeiros, participantes do mercado agrícola, iniciativas públicas e privadas, mecanismos e facilidades - para os quais não foi possível recolher ou pesquisar novas informações adicionais, serão feitas referências a estudos e publicações mais completos recentemente realizados no Anexo V. Algumas informações sobre o acima mencionado estarão também disponíveis nos Anexos IV. Deve ser mencionado aqui que os PCRs, bem como os Fundos das Mulheres Rurais nas regiões do Norte de Moçambique, podem funcionar tranquilamente com sucesso, embora em menor escala, mas que a escalabilidade dos mecanismos simples aplicados requer uma abordagem de ligação de "fim de ciclo" sustentável e monitorizada que ligue os grupos-alvo (lado da procura) ao lado da oferta financeira formal.

Para concluir o relatório, o consultor tomou a liberdade de seleccionar um conjunto de recomendações de entre o vasto número de propostas bem pensadas sugeridas recentemente, com o objectivo de melhorar o dilema acima mencionado.

Razões óbvias, como as realidades macroeconómicas, por exemplo, uma taxa de juro de referência continuamente elevada (por exemplo, 24,10% em Novembro de 2023), com uma média de 19,75% de 2001 a 2023, combinada com margens de lucro comparativamente baixas para os participantes no mercado ao longo das cadeias de valor agrícolas, em média de 6-15%, já indicam um dos principais obstáculos para os bancos comerciais concederem empréstimos viáveis ao sector agrícola. Assim, apenas cerca de 2,8% do total dos empréstimos bancários em Moçambique são concedidos ao sector agrícola (tendência decrescente nos últimos anos).

Os requisitos mínimos de capital restritivos do Banco de Moçambique, que estão ligados a rácios de empréstimos não garantidos - combinados com as dificuldades comprovadas das

empresas e produtores agrícolas em fornecer garantias tangíveis - desencorajam ainda mais os bancos comerciais a aumentar as suas carteiras de empréstimos agrícolas.

Mas parece haver outro ângulo para o crescente défice de financiamento para o sector agrícola em Moçambique quando se considera os intermediários financeiros comerciais como principais mutuários. A maioria dos relatórios de estudos recentes mencionam que os bancos comerciais mostram um interesse genuíno em explorar o sector agrícola como outro campo viável de expansão, em parte devido a um mercado altamente líquido em curso devido à redução geral dos empréstimos e do consumo - mas, ao mesmo tempo, as recomendações continuam a girar em torno da necessidade de mecanismos adicionais e mais adequadamente concebidos de partilha de riscos, regimes de subvenções, fundos para as primeiras perdas e intervenções de capacitação no financiamento da cadeia de valor agrícola para os bancos comerciais, etc.. Este tipo de instrumentos financeiros e de assistência técnica tem sido disponibilizado aos bancos comerciais e a outras instituições financeiras "interessadas" desde há muito tempo, mas apesar do facto de um número crescente de IF "gerirem" um balcão agro dedicado ou aderirem "entusiasticamente" a essas linhas de crédito dedicadas, instrumentos de partilha de riscos e programas de reforço de capacidades, há ainda pouco crescimento visível nas suas carteiras de empréstimos agrícolas. Ou, mais precisamente, há pouca melhoria tangível do acesso ao financiamento para a vasta gama de actores do mercado ao longo das várias cadeias de valor agrícolas, especialmente considerando os produtores e os actores a montante. Através da análise documental, bem como das KII, tornou-se bastante claro que os bancos comerciais, bem como os investidores de capital e de impacto, desviaram ainda mais a sua atenção do envolvimento com os actores da cadeia de valor do sector primário para visarem cada vez mais as grandes empresas de base agrícola ou as empresas dos sectores secundário e terciário.

Como já foi referido, os doadores internacionais, como o KfW, estão a trabalhar em soluções para colmatar o défice de financiamento ao sector agrícola, oferecendo linhas de crédito dedicadas ou especializadas, mas é certo por enquanto, que a maioria parece não conseguir satisfazer as expectativas dos intermediários financeiros parceiros e/ou dos beneficiários finais, uma vez que a utilização dessas linhas de crédito continua a ser baixa, como indicaram os entrevistados.

Outra categoria de instrumentos financeiros que foram disponibilizados às IF parceiras de diferentes níveis ao longo da(s) última(s) década(s) pelas IFD, pelos doadores e pelo

governo são os mecanismos/fundos de garantia de empréstimos. Mas, à semelhança de algumas das linhas de crédito oferecidas com requisitos específicos ou mercados-alvo predefinidos, a maior parte dos mecanismos de garantia de empréstimos agrícolas parece não ter a concepção correcta ou as características/condições do produto que os tornem suficientemente atractivos para que as IF os utilizem de forma substancial. Assim, tentou-se também recolher informações sobre instrumentos/mecanismos novos e inovadores planeados ou futuros - estruturados de forma diferente com outros objectivos.

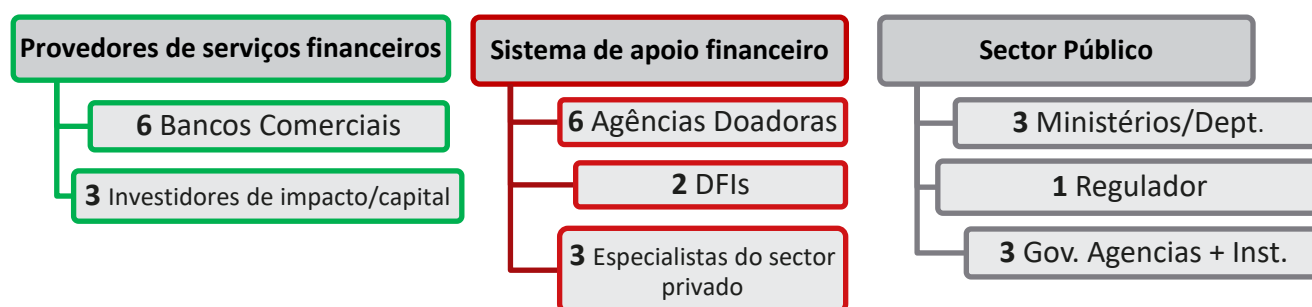
Como categoria final, vamos analisar brevemente alguns dos programas/projectos de apoio financiados por entidades públicas ou privadas/doadores que se centram ou, pelo menos, contêm componentes orientadas para o apoio ao acesso a financiamento para o sector agrícola. A gama de programas de apoio parece ser vasta, compreendendo várias concepções de programas com numerosas componentes diferentes, diversos instrumentos de financiamento (por exemplo, financiamento misto ou subvenções equiparadas) combinados com diferentes tipos de AT ou como iniciativas autónomas. No entanto, esta apresentação apenas delineará brevemente alguns dos programas em curso - e tentará antes apresentar os desenvolvimentos ou inovações planeados, tal como recolhidos durante a recolha de informação primária e secundária.

A informação relativa aos produtos financeiros, instrumentos e detalhes do programa apresentados nesta breve visão geral foi obtida principalmente através das entrevistas realizadas a informadores-chave (KIs) - bem como através de uma rápida análise documental dos relatórios e publicações de estudos mais recentes e actualizados. Não se assume qualquer responsabilidade pela exactidão; não houve qualquer intenção de apresentar uma visão geral completa da informação. A exactidão das informações adoptadas a partir de relatórios de estudos realizados anteriormente não pode ser verificada pela equipa de especialistas responsável por esta síntese.

METODOLOGIA

O exercício de mapeamento do lado da oferta envolveu uma rápida análise documental de relatórios de estudos, publicações e documentos existentes (disponíveis através das partes interessadas, pesquisa na Internet ou como informação de acompanhamento de entrevistas presenciais), complementada por um inquérito qualitativo que incluiu 27 entrevistas/ KIs. A figura seguinte ilustra a distribuição dos participantes com base nos respectivos tipos de instituições.

Figura 1: Informadores-chave (Entrevistados) por tipo de instituição



Como mencionado acima, esta visão geral é a continuação de um estudo sobre os produtos financeiros disponíveis para o sector agrícola em Moçambique, encomendado pela GIZ em 2019. Procura principalmente acrescentar um ponto de vista diferente e/ou valor adicional a uma variedade de mapeamentos do ecossistema financeiro recentemente realizados ou actualizados e relatórios de estudos que enfatizam os instrumentos e produtos para os actores da cadeia de valor agrícola em Moçambique.

As partes interessadas e os actores do mercado entrevistados foram seleccionados pela GIZ ProEcon e pela equipa de consultores com base na sua relevância identificada para o sector económico/financeiro específico, na sua afiliação à **Plataforma CIFAM** e no seu nível de resposta e vontade de partilhar informação relevante.

Todas as entrevistas foram conduzidas pela equipa de consultores do GOPA-AFC durante o período de final de Outubro a meados de Novembro de 2023 - onde a maioria das entrevistas foram acompanhadas por representantes do programa ProEcon da GIZ. As entrevistas foram conduzidas como conversas abertas guiadas por um par de perguntas recorrentes. Foram realizadas pessoalmente onde e quando possível - ou virtualmente através de videochamadas da plataforma MS-Teams. A maioria das entrevistas foi realizada com entrevistados individuais e foram tomadas notas manuscritas com base na informação verbal partilhada. No entanto, em alguns casos, estas foram substancializadas por material informativo adicional partilhado pelos entrevistados. O tempo despendido por entrevista variou entre 20 e 50 minutos, com uma média de cerca de 30 minutos. Em alguns casos, e com entrevistados seleccionados, a equipa de especialistas partilhou um conjunto de perguntas pré-definidas antes das entrevistas agendadas ou no caso de o potencial

interessado indicar uma disponibilidade limitada para uma entrevista presencial (ver Anexo II). A quantidade e a qualidade da informação recebida foram negligenciáveis.

APRESENTAR MECANISMOS, PRODUTOS E INSTRUMENTOS PARA AS PME LOCAIS ENVOLVIDAS NAS CADEIAS DE VALOR AGRÍCOLAS

Como o subtítulo do relatório do estudo indica, o trabalho centra-se nas opções de financiamento para as PMEs do sector agrícola. Por conseguinte, a análise documental, bem como as entrevistas foram conduzidos concentrando-se puramente nas oportunidades de financiamento mais prevacentes para o sector agrícola em Moçambique.

A. OS BANCOS COMERCIAIS E A SUA OFERTA AO SECTOR AGRÍCOLA

A visão geral das várias opções de financiamento disponíveis começa com as ofertas dos bancos comerciais (BC) em Moçambique. Os bancos comerciais são considerados os intermediários financeiros com maior alcance em termos de número de agências, ATMs e efectivos. Apesar do facto de alguns dos maiores bancos comerciais em Moçambique gerirem agri-desks dedicados, com pessoal dedicado e estratégias de financiamento agrícola, o investimento total baseado em dívida no sector agrícola é baixo (aproximadamente 2,8% do total da carteira de empréstimos pendentes (OLP); o valor efectivo pode ser alguns pontos percentuais mais elevado, uma vez que o BdM considera apenas o sector de produção primária nas suas estatísticas agrícolas - mas não o agro-processamento e a exportação). Cada um dos interlocutores referiu que as suas carteiras de empréstimos agrícolas contribuem entre 2 - 6% para o seu OLP total. Apenas um banco mencionou que cerca de 25% do volume do seu OLP é afectado ao sector agrícola (Societe Generale). A grande maioria das entrevistas com os representantes dos bancos comerciais tinha em comum os seguintes elementos:

- Os bancos comerciais preferem concentrar-se em clientes de maior dimensão, médios ou empresariais (por razões óbvias, como *rendimentos de juros atractivos* (I.1), percepção de menor exposição ao risco (I.2), custos de transacção mais baixos (I.3) e, por exemplo, melhores conhecimentos internos de uma empresa comercial "empresarial" (I.4)) ou seguir uma abordagem directa de financiamento da cadeia de abastecimento (ou empresa/cliente âncora) (II), em que o banco financia primeiro uma empresa âncora de maior dimensão bem conhecida (por exemplo, transformador, agregador, exportador) com um bom historial de crédito, opções de garantia e demonstrações financeiras sólidas, que depois permite o financiamento adicional (ou interno) de compradores, produtores, intermediários (por exemplo, transformadores, exportadores). O banco financia em primeiro lugar uma empresa âncora de maior

dimensão (por exemplo, transformador, agregador, exportador) com um bom historial de crédito, opções de garantia e demonstrações financeiras sólidas, que depois permite o financiamento adicional (ou interno) de compradores, produtores e intermediários (por exemplo, VBAs) através das vantagens acima referidas do cliente âncora junto do banco comercial;

- Os bancos comerciais realizaram projectos-piloto de financiamento de (M)PME baseadas no sector agrícola, de alguma forma ou em certa medida, mas os bancos entrevistados mencionaram que tiveram experiências predominantemente negativas com esse grupo-alvo heterogéneo (devido a várias razões);
- Os bancos comerciais estão conscientes do "diferencial" irreconciliável entre a taxa de juro de base dos empréstimos (→ como directriz para a taxa de juro baseada no mercado oferecida aos clientes) e a margem de lucro média das empresas agrícolas, daí a necessidade de linhas de crédito concessionais ou de regimes de subvenção
- Os bancos comerciais concentram as suas actividades de concessão de empréstimos em agro-indústrias derivadas de média a grande dimensão, activas em cadeias de valor rentáveis (e "mais seguras") como o algodão, o açúcar, a castanha de caju, o feijão e o tabaco;
- Os bancos comerciais em Moçambique geralmente não têm produtos e serviços com marcas distintas para as empresas agrícolas nem um plano claro de vendas e marketing para os mesmos, dado o risco inerente à actividade agrícola e as limitações na cobertura do risco de crédito, o financiamento agrícola baseia-se em linhas de crédito e fundos de garantia como o KFW, Agro-Garantee, e outros;
- Os bancos comerciais "ainda" carecem de capacidade interna e de confiança para avaliar o risco de crédito agrícola e para compreender os conceitos e metodologias de financiamento agrícola ao nível exigido, daí o pedido contínuo de facilidades de partilha de riscos e/ou de AT.

Tabela 1: Bancos comerciais e suas ofertas ao sector agrícola

Banco comercial	Informações	Grupo-alvo/setores AVC	Produtos	Informações adicionais
ABSA	O Absa Bank tem uma equipa dedicada ao financiamento agrícola. A equipa serve uma vasta gama de clientes agrícolas, desde PMEs a grandes empresas. Os clientes com um volume de negócios anual > 25 milhões de USD são considerados Grandes empresas. Os clientes de grandes empresas são geridos por Gestores de Relações dedicados. O seu objectivo estratégico a longo prazo é apoiar a substituição de alimentos importados por alimentos produzidos localmente e exportar de qualidade em excesso. O Absa NÃO oferece produtos de marca específica. A "abordagem bancária ecossistémica" aplicada reflecte a abordagem simples da cadeia de abastecimento/empresa âncora para a concessão de empréstimos. O Absa dispõe de um regime de base para os produtores subcontratados, com a Higest a financiar os seus produtores subcontratados sem garantias. O Absa assinou um mecanismo de garantia parcial com a USAID/DFC no valor de 16,5 milhões de dólares (50% de partilha de riscos) - e está a procurar activamente linhas de crédito especializadas e parcerias estratégicas para o executar.	Primário/ Secundário/ Comércio - Multinacionais - Grandes empresas - Médias - PME	- Leasing - WC - Descoberto - Empréstimos comerciais - Financiamento a fornecedores - Empréstimos sem garantias a PME (< 20 milhões de MZN) - Facilita o seguro para os mutuários	- Todos os AVCs - Não são financiadas novas empresas ou empresas em fase de arranque - Em vias de assinar um MOU com os programas Primer e Resina financiados pela USAID
Access Bank	Após a aquisição do BancABC, o Access Bank está a implementar a sua estratégia de expansão através de diversas abordagens. A GIZ apoiou/apoia o Access no desenvolvimento da sua rede de agentes (actualmente 40 agentes no Corredor de Nacala). Em colaboração com o M-PESA, foi introduzido o produto de empréstimo digital "Txuna", especialmente dirigido aos PACEs e aos pequenos produtores, incluindo homens e mulheres que cultivam 2-9 hectares de terra. O Access Bank concebeu um produto de empréstimo agrícola específico, centrado nos transformadores e comerciantes agrícolas, por exemplo, grandes compradores e seus agregadores. O Access está a procurar activamente linhas de crédito dedicadas e mecanismos de garantia de empréstimos para expandir e criar um canal de distribuição.	Particulares Secundário/ Comércio - Empresas - Médias	Txuna (M-Pesa) - WC - Activos fixos - Descobertos	- Todos os AVCs - Sésamo - Caju - Ervilhas de pombo - Milho
BCI	O BCI gere a sua actividade de agro-finanças através de um gabinete agro dedicado. O banco emprega agrónomos profissionais que se encarregam da avaliação interna do crédito agrícola. O BCI continua a procurar activamente linhas de crédito especializadas e mecanismos de garantia de empréstimos para reduzir	Comércio/transacção - Grandes empresas - Médias - Algumas PME	- WC - Descobertos	de empréstimo dedicados à agricultura

	os seus preços e a exposição ao risco. Em 2023, dispunha de uma linha de crédito da USAID especificamente para a cadeia de valor do caju, que era inicialmente gerida pelo GAPI. O BCI tem conhecimentos técnicos específicos em cadeias de valor como o algodão e, por conseguinte, também investe fundos próprios nesta CV. Tem um historial de trabalho com fundos governamentais e mecanismos públicos de partilha de riscos (regimes de garantia de empréstimos) para promover mutuamente o sector.			
FNB	O FNB parece estar empenhado no sector agrícola como uma área de negócio viável. Especialmente no corredor de Nacala, com planos para abrir um balcão agro-comercial em Nampula.	Primário / Secundário / Exportação • Multinacionais • Grandes empresas • Médias	• Descoberto • Leasing • WC/ FA • Documentário	• O FNB oferece os seus empréstimos "agrícolas" a taxas de mercado e com comissões de administração relativamente elevadas
Millenium BIM	O BIM gere uma carteira agrícola comparativamente maior , apesar de não mencionar a agricultura como um dos seus sectores prioritários. Tem uma parceria com o KfW na sua linha de crédito agro-financeira a MPME, que oferece empréstimos a MPMEs baseadas no sector agrícola a uma taxa de juro de 15% ao ano. De acordo com o GAPI (entidade que gere o fundo de garantia), será lançado um novo produto, com maior abrangência, para substituir o actual modelo Agro-Garante (expirado), para fazer face à procura e estão em curso renegociações para novas linhas de crédito para este sector. Adicionalmente, o BIM tem em curso um processo de identificação de consultores ligados ao sector agrícola, para aumentar as oportunidades de financiamento e alargar a sua carteira de crédito neste sector de actividade.	Primário / Secundário / Comércio • MPMEs • Multinacionais • Grandes empresas • Médias	• Descoberto • Leasing • WC/ FA • Crédito Documentário	• O BIM não oferece produtos e serviços agrícolas. No entanto, a BIM dispõe de vários produtos que respondem às necessidades dos seus clientes ligados ao sector agrícola
Mozabanco	O Mozabanco é muito ativo no domínio das finanças agrícolas em Moçambique. O Moza está a conceder empréstimos ao sector agrícola - (a) com fundos próprios, bem como (b) beneficiando de várias linhas de crédito especiais, programas de apoio (por exemplo, SUSTENTA) e fundos/subvenções de doadores internacionais (por exemplo, o Fundo Kuwait desde 2013). Mas o Moza também gere fundos internacionais destinados ao sector agrícola como uma instituição grossista, por exemplo, o REFP do FIDA, um fundo misto que consiste em subvenções e financiamento da dívida. Além disso, o Moza está envolvido numa série de mecanismos	Primário / Secundário / Comércio • Grandes empresas • MPMEs • Médias	• Financiamento do comércio • Financiamento às PME • Empréstimos WC + FA	• O Moza fundiu-se com o Banco Terra em 2019 e os atuais accionistas possuem um forte nível de especialização na agricultura

	de garantia (por exemplo, AGF, FECOP). O Moza gere as suas várias actividades sectoriais a partir de um gabinete dedicado ao sector agrícola.			
Nedbank	O Nedbank não tem um balcão dedicado ao sector agrícola e não tem uma estratégia de financiamento agrícola nem de empréstimo específicos para o sector. No entanto, tem uma pequena carteira de empréstimos agrícolas (~16m MZN), principalmente através de empréstimos a clientes estratégicos (envolvidos na agricultura) numa espécie de acordos de off-taker. No passado, aventuraram-se em empréstimos para a produção agrícola em pequena escala, mas sem sucesso.	• Exportadores • Empresas	• Empréstimos comerciais	• A principal CV é a macadâmia • O Nedbank NÃO está inscrito em nenhuma das linhas de crédito e/ou facilidades de garantia/programas de apoio existentes
Societe Generale	A Societe Generale está empenhada em trabalhar com os participantes no mercado do sector agrícola. Dispõe de um produto de empréstimo a médio prazo específico para PME do sector agrícola com um volume de negócios anual superior a 1,5 milhões de dólares, mas a aceitação pelo mercado é lenta. Estão inscritos nas linhas de crédito do KfW para oferecer empréstimos a taxas de juro reduzidas e combinam-nas com mecanismos de garantia (por exemplo, até 05/2023, com o regime de garantia de 50% da Proparco, ARIZ), a fim de reduzir os requisitos de garantia. Também se dedicam ao crédito às empresas agrícolas, principalmente aos exportadores, sob a forma de facilidades de pré-exportação a curto prazo (120 dias) em USD, com elevadas exigências de garantias. Trabalham com acordos de controlo de existências (SMA), com controlos trimestrais efectuados por avaliadores externos independentes, bem como com acordos de gestão de garantias (CMA) - principalmente nas CV de sementes oleaginosas. Tal como alguns dos outros BC, a Societe também segue a abordagem da empresa âncora/financiamento da cadeia de abastecimento para se envolver com o sector agrícola.	Primário/ Secundário/ Comércio • Multinacionais • Grandes empresas • Médias • PME	• Empréstimos WC • Descoberto • Trade finance (FX) • Locação (por exemplo, equipamento para cultivadores subcontratados/improvisação de instalações)	• Foco do exportador em Nampula, Nacala, Beira • As principais CV são • Açúcar • Aves de capoeira • Culturas de rendimento (árvores) • Sementes oleaginosas • Sésamo • Ervilhas de pombo • Amendoins • Caju
Standard Bank	O Standard Bank gere as suas actividades de financiamento agrícola através de um balcão agrícola específico. O banco trabalha principalmente com as empresas agrícolas, os exportadores e as grandes empresas. Parece que o Standard se baseia principalmente no seu próprio financiamento.	Primário/ Secundário/ Comércio/ Transportes • Multinacionais • Grandes empresas • Médias	• Empréstimos WC + FA • Leasing	• Foco nas culturas arbóreas • Acordos de empresa com fornecedores de equipamentos agrícolas. Fornecedores de equipamento agrícola

Como se pode ver no quadro acima, alguns dos maiores bancos comerciais gerem as suas operações a partir de um balcão dedicado ao sector agrícola, e alguns deles estão a esforçar-se por contratar agricultores formados e/ou formar os seus funcionários em finanças agrícolas (cadeia de valor) - quer internamente, através da sua afiliação a um grupo maior com experiência em Financiamento da cadeia de valor agrícola (AVCF), quer através de parcerias com programas de doadores ou mecanismos de financiamento com componente de assistência técnica (AT). Apesar do facto de a maioria dos bancos comerciais entrevistados ter indicado apoiar todos os segmentos das CVAs, parece que a maior parte está a concentrar-se em entidades estabelecidas no segmento de agregadores/comércio e exportação - em cadeias de valor de culturas de rendimento bem estabelecidas como o açúcar, o tabaco, o algodão - e actualmente também em culturas arbóreas, soja, macadâmia e lichia. Isto parece fazer sentido, uma vez que a abordagem preferida para servir o sector é uma abordagem empresarial/"empresa âncora/financiamento de entidades da cadeia de abastecimento", colocando as empresas menos arriscadas (empresas líderes) - bem conhecidas, com demonstrações financeiras sólidas, historial de crédito favorável e uma abundância de garantias - no centro da sua prestação de serviços financeiros (primeiro).

Também parece valer a pena mencionar que um maior número de bancos comerciais entrevistados declarou ter interesse em estabelecer parcerias e/ou colaborar com IFDs, doadores ou programas de apoio para beneficiar de linhas de crédito subsidiadas, facilidades de partilha de riscos como garantias de empréstimos, regimes de subvenções ou acordos de AT, a fim de mitigar situações de risco, evitar taxas de juro extensivamente elevadas, aliviar os requisitos de garantias excessivamente onerosas e ultrapassar a falta de capacidade interna geral no financiamento da cadeia de valor agrícola nas IFs.

B. AS INSTITUIÇÕES DE FINANCIAMENTO DO DESENVOLVIMENTO E A SUA OFERTA AO SECTOR AGRÍCOLA

As IFDs nacionais activas em Moçambique tentam desempenhar o seu papel na melhoria do acesso limitado ao financiamento para grandes segmentos de actores da cadeia de valor agrícola no país (em parte devido à abordagem extremamente adversa ao risco aplicada pelos bancos comerciais, e em parte devido ao ambiente jurídico e económico desfavorável em que esses intermediários financeiros e beneficiários finais têm de operar). Ambos se concentram principalmente na gestão de algumas das linhas de crédito especializadas que são oferecidas em vários tons de cinzento - destinadas a sectores-alvo ou cadeias de valor predefinidos, equipadas com reduções de taxas de juro ou facilidades implícitas nos

requisitos de garantia - ou, simplesmente, a beneficiários predefinidos, entre outros. Do mesmo modo, os mecanismos de partilha de riscos, como as facilidades de garantia de empréstimos com diferentes características e condições gerais, são geridos pelas IFD, com o objectivo de reduzir o risco do sector agrícola para os intermediários financeiros locais. No entanto, a maioria dos regimes e mecanismos existentes parece estar, de alguma forma, "fora do mercado", inadequadamente concebidos ou, provavelmente, apenas não "lançados" da forma correcta ((a) para as IF parceiras, bem como (b) para os beneficiários finais) - uma vez que a maioria deles sofre de uma clientela comparativamente baixa - e, por conseguinte, de um impacto limitado. Tal como se pode ver no quadro seguinte, as duas IFD "locais" estão envolvidas em instrumentos do mesmo tipo - e, de alguma forma, parecem enfrentar o mesmo dilema, apesar dos seus esforços louváveis.

Tabela 2: IFDs e suas ofertas para o sector agrícola

IFD	Informações	Grupo-alvo	Produtos	Informações adicionais
GAPI-SI	O GAPI é considerado o único intermediário financeiro predominantemente privado com carácter de IFD em Moçambique. Oferece três serviços principais diferentes: Financiamento, Consultoria/formação empresarial e Desenvolvimento de empresas e instituições. Devido à sua constituição legal como Sociedade de Investimentos (SI), também pode desempenhar o papel de gestor de fundos para linhas de crédito financiadas por doadores e/ou pelo governo e fundos de garantia para o sector agrícola (por exemplo, agro-garante). Além disso, participou e continua a participar em vários programas de apoio - igualmente financiados por fundos públicos e/ou doadores (por exemplo, IFAD-REFP) PLANEADO: 1) O GAPI está a criar uma plataforma baseada na nuvem para informações sobre o mercado agrícola (por exemplo, preços de mercado, dados meteorológicos, oportunidades de financiamento, etc.) para os intervenientes na cadeia de valor agrícola. Em colaboração com uma fintech (associada), a plataforma de pagamento digital baseada na nuvem e um software de contabilidade integrado podem ser utilizados pela sua rede de microbancos e, eventualmente, ser	• PME • Microempresas • Cooperativas/outros agrupamentos organizados de produtores • Jovens licenciados em agricultura/jovens em geral • Todos os actores em AVC • Todos os actores em AVC	• <i>Term loans</i> • <i>Group loans</i>	• Actualmente envolvido em 11 programas/iniciativas financeiras

	adoptados pelos membros da AMOMIF. PLANEADO: 2) O GAPI está também a trabalhar num projecto denominado "GAPI Capital", que consistirá principalmente num fundo inicial/âncora que procurará obter mais financiamento privado para o grupo-alvo em questão			
BNI	O BNI, propriedade do Estado, foi inicialmente criado para actuar como uma espécie de banco nacional de desenvolvimento, financiando projectos de infra-estruturas e sectores industriais. Mas, actualmente, concentra-se sobretudo na gestão de algumas das linhas de crédito especializadas e dos mecanismos de garantia de empréstimos financiados por doadores ou pelo governo - e assumiu algumas dessas actividades de gestão de fundos do GAPI. PLANEADO: 1) O BNI tem dois programas previstos para serem lançados em 2024: Um deles é a fase 2 do Projecto FAE - "Financiamento para o Agronegócio e Empreendedorismo" em parceria com a Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze, planeado para 2024-2028 com um volume de até 700m MZN (IR: 5% - 12,5% p.a.) e o objectivo de promover AVC (actores) específicos relevantes para Moçambique, como feijão, batata-doce e legumes - bem como promover o empreendedorismo no sector do agronegócio como parte do projecto nacional para o desenvolvimento de competências técnicas e profissionais. PLANEADO : 2) O outro é um fundo de garantia de empréstimos para o sector agrícola, que deverá ser lançado em parceria com o Fundo Africano de Garantia igualmente em 2024.	FAE: • Jovens licenciados no domínio agrícola • Empresas, cooperativas, associações com fins lucrativos FAE II: • Jovens licenciados no domínio agrícola • Empresas, cooperativas, associações com fins lucrativos	• Term loans, principalmente WC	• O BNI tem várias parcerias, por exemplo, com o Banco Afrexim e o Banco de Desenvolvimento do Tade para promover as exportações • Principais AVCs suportados: • Grãos • Aves de capoeira • Caju • Legumes • Macademia • Soja

C. LINHAS DE FINANCIAMENTO E MECANISMOS DE GARANTIA PÚBLICO-PRIVADOS PARA O SECTOR AGRÍCOLA

Tal como nos capítulos anteriores, as linhas de crédito especializadas e os mecanismos de garantia disponíveis são, na maioria dos casos, acompanhados de acordos vinculativos e objectivos de alto nível. O quadro que se segue apresenta um breve resumo das linhas de

crédito e dos mecanismos de garantia mais relevantes actualmente em vigor, com destaque para as actualizações ou perspectivas (**a negrito**). Como já foi referido, para obter informações mais completas sobre as linhas de crédito e os fundos de garantia de empréstimos existentes, para os quais não foi possível recolher ou pesquisar novas informações, é possível consultar as informações pormenorizadas existentes no anexo V.

Tabela 3: Linhas de crédito especializadas e mecanismos de garantia para o sector agrícola

Financiador/Gestor	Instrumento financeiro / Medida de apoio	IFs parceiras	Objectivo	Preços
Linhas de crédito especializadas				
KfW / BdM	1) Linha de crédito para as MPME (incluindo RE/EE): 16,7 milhões de EUR <i>expirou no final de 2023. PLANEADO: 1</i> As partes interessadas envolvidas (KfW e BdM) renegociarão as condições no início de 2024. Prevê-se que as taxas de juro desçam abaixo dos 10% (IFM <= 20%); o KfW planeia colaborar com IF parceiras novas (e existentes). 2) Em curso: Linha de crédito agrícola para as MPME: 10 milhões de euros -. Baixa aceitação por parte das IFP (e dos beneficiários finais), principalmente devido ao elevado IR. 3) PLANEADO:2 Linha de crédito agrícola "Facilidade de financiamento rural": 10 milhões de euros - ainda não foram celebrados acordos sobre a linha de crédito (a taxa de juro será inferior a 10% p.a.)	→ 1) Bancos parceiros: Millennium BIM, BCI, mybucks (MBC), Société Générale PME → 2) Bancos parceiros: Millennium BIM, BCI, Société Générale, Microbanco Confiança	Financiamento de investimentos de MPMEs em zonas rurais Financiamento das MPME e dos microempresários que operam no sector agrícola	CBs 15% p.a./ IFM 42% p.a. CBs 15% p.a./ IFM 25% p.a.
USAID/ GAPI	Em curso. Fundo de Resiliência (catástrofes naturais e Covid-19) para as MPME nas cadeias de valor do agronegócio e dos sistemas alimentares.	→ GAPI → IFM	Um instrumento de financiamento sustentável concebido para conceder crédito combinado com assistência técnica às MPME afectadas por catástrofes naturais e pela pandemia de Covid-19.	9-12% p.a. para mulheres e jovens; e 15% p.a. para homens)

Financiamento ao Agronegócios e Empreendedorismo (FAE) / ADVZ	Linha de crédito. FUTURO: 2ª fase do FAE - "Financiamento ao Projecto Agronegócio e Empreendedorismo" em parceria com a Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze, previsto para 2024-2028 com um volume de até 700m MZN	→ BNI/ ADVZ	Fundo para promover AVC (actores) específicos relevantes para Moçambique, como feijão, batata-doce e legumes - bem como para promover o empreendedorismo no sector do agronegócio como parte do projecto nacional para o desenvolvimento de competências técnicas e profissionais	• IR: 5% - 12,5% p.a.
Projecto de Financiamento a Empresas Rurais (REFP) - IFAD/Mozabanco	Em curso. Linha de crédito gerida pelo Mozabanco como credor <i>wholesale</i>. O regime de subvenções prevê um regime de subvenções equivalentes a 40/60% para pequenos investimentos até 15 mil dólares americanos, visando principalmente os particulares e as PME. Os montantes máximos da linha de crédito são limitados por PFI. Máx. 3 milhões de USD para os BC e máx. 2 milhões de USD para os bancos de investimento. As IFM podem aceder a um máximo de 300 mil dólares. FUTURO: O Mozabanco apresentou uma proposta para envolver o fundo no financiamento de regimes de agricultura por contrato, a fim de gerar mais aceitação, reduzir o risco de incumprimento e chegar a mais beneficiários. O FIDA aprovou a proposta no final de 2023 - e parece que o fundo acrescenta outra abordagem de financiamento promissora à sua já longa lista de instrumentos financeiros.	→ Microbanco Confiança, Letshego, BCI, BIM, Access Bank	Melhorar o acesso a serviços financeiros adaptados para os empresários rurais – significa fornecer serviços financeiros diferentes e novas formas de financiamento para acelerar o desenvolvimento da agricultura e das pescas dos pequenos agricultores, agrícolas e não agrícolas sectores empresariais nas comunidades rurais de Moçambique.	• 30 milhões de USD • 23 milhões de USD como linha de crédito • 6 milhões de USD a título de subvenção • Taxa de refinanciamento para as IFM: 4% • Taxa de refinanciamento dos BC: 6%.

Linha de Crédito de Segurança Alimentar / Fundo Kuwait	A linha de crédito especial financiada pelo fundo do Kuwait está exclusivamente disponível para o Mozabanco. Parece que a linha é difícil de desembolsar devido aos pesados requisitos de garantia de 100%. Actualmente, o fundo financiou actividades até 100 milhões de MZN (pendentes).	→ Mozabanco	Financiamento de IFM, pequenos e médios projectos no sector agroindustrial	• Volume total 300m MZN • Taxa de juro: 14% (directa), 12% (indirecta) • Montante máximo: até 2,5 milhões de MZN para as PME • Prazo de validade: mín. 6 meses, até 5 anos • 100% Garantia exigida
---	---	-------------	--	--

Mecanismos de garantia de empréstimos

Fundo Empresarial da Cooperação Portuguesa (FECOP)	Em curso: Fundo de Garantia - Garante 55-80% dos projectos de investimento de MPME's, associações ou cooperativas de produtores do sector alimentar e agroindústria, mobiliário, materiais de construção, reciclagem, química, entre outros. <i>Tem como critérios uma linha de crédito com taxas de juro bonificadas e períodos de carência favoráveis.</i>	→ BCI, Moza	Facilitar o acesso ao financiamento das MPME nas zonas rurais	• Prime - 4% • Máximo: MZN 25.000.000; 60 meses FA; Máximo: 12 meses de carência;
DFC (USAID)	Em curso: Facilidade de garantia de crédito para as MPME e o sector agrícola primário. Todas as operações devem terminar até 2028.	→ Nedbank, Moza, Absa, Socremo, MBC (Xtenda)	Aumentar o acesso a financiamentos inovadores para as PME reforçarem a produtividade, melhorar a eficiência da empresa e aumentar a segurança alimentar. Apoiar as empresas detidas por mulheres	• Em todo o país. • Sectores: Todos os sectores agro-industriais; • Montantes: Máximo de 12 milhões de USD (em MZN) • Mínimo de 6 meses • Máximo de 96 meses • Período de carência 12 meses

Fundo Africano de Garantia (AGF)	Apoia empreendimentos desenvolvidos por PME moçambicanas que operam em vários sectores económicos	→ por exemplo, Moza	Financiamento a médio e longo prazo	• Em todo o país • Montantes: Máximo de 1,25 milhões de USD (em MZN) • Mínimo de 6 meses • Máximo de 60 meses
Banco Mundial / MEF	PLANEADO: Sistema de garantia de crédito para promover financeprodutosiros agrícolas. Semelhante ao Agro-Garante (Danida/GAPI)			• Fundo entre 200-300 milhões de USD
KfW	PLANEADO: O KfW está a estudar outra abordagem para reduzir o risco dos empréstimos ao sector agrícola. A abordagem consiste em oferecer uma garantia em numerário, em vez de um fundo ou de uma facilidade com processos operacionais/reivindicações complicados.			• Ainda não há pormenores

D. OUTROS PROGRAMAS/PROJECTOS DE APOIO PÚBLICO E PRIVADO

D.1. Iniciativas governamentais

SUSTENTA

O programa SUSTENTA (parte do PEDSA e PNISA) é implementado pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento Sustentável (FNDS). O SUSTENTA é uma iniciativa governamental, financiada principalmente pelo Banco Mundial desde 2019 durante a sua fase piloto, abrangendo inicialmente as regiões Centro e Norte. Foi concebido para apoiar principalmente os pequenos agricultores (individuais ou associados), pequenos agricultores comerciais (SCF), com a integração de pelo menos 100 SHF e empresas líderes da cadeia de valor (VCLF), com a integração de pelo menos 500 SHF. As cadeias de valor em causa são o arroz, a soja, o sésamo, o girassol, o milho, o feijão, o amendoim, as hortícolas, a mandioca, o algodão e o tabaco.

Tabela 4: Sustenta - pormenores do financiamento

Grupo-alvo	Termos e condições
Pequenos agricultores	Crédito de entradas (em espécie) Taxa de juro: 0%; Período de reembolso: 12 meses;

Pequenos agricultores comerciais

Montante (limite de crédito): até 60.000 MZN.

Condições adicionais:

No primeiro ano de integração ao SUSTENTA, os insumos serão concedidos à com uma cobertura de financiamento de 100% do custo total. No segundo ano o financiamento reduz para 50% do custo total dos insumos, e no terceiro ano para 25%

Crédito de entradas (em espécie)

Taxa de juro: 0%;

Período de reembolso: 12 meses;

Empréstimo de activos fixos

Período de reembolso: 60 meses com amortizações anuais;

Período de carência: 12 meses;

Montante (limite de crédito): até MZN 60M

Condições adicionais:

Subsídio de até 80% do limite de crédito SUSTENTA para pequenos agricultores comerciais;

Contribuição mínima de 20% do limite de crédito SUSTENTA.

Empresa líder da cadeia de valor

Crédito para investimentos

Montante (limite de crédito): até MZN 60M

Taxa de juros: Até 12%; Período de reembolso: Até 10 anos.

Empréstimo para fundo de maneo

Montante (limite de crédito): MZN 60M

Taxa de juros: Até 12%.

Período de reembolso: 12 meses.

Condições adicionais

Subvenção até 60% do limite de crédito SUSTENTA

Contribuição mínima de 40% do limite de crédito SUSTENTA

Fonte: Banco Mundial

Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze (ADVZ)

A ADVZ dá prioridade a cadeias de valor específicas e concentra-se nos corredores-chave no centro de Moçambique. Foi criado para apoiar sinergias de todas as cadeias de valor agrícolas e dos seus actores - desde o nível dos pequenos agricultores até às agro-indústrias. Facilita modelos de negócios inclusivos, ou seja, cadeias de valor com empresas anclas (lead firms) ligados a pequenos produtores, agregadores e MPMEs com vários papéis dentro da cadeia de valor. Em termos do seu apoio financeiro ao grupo-alvo, recorre a IF e a IFD nacionais (GAPI, BNI) para a implementação e divulgação (ver acima). Em termos de BDS, capacitação e logística, a ADVZ colabora com empresas/agências privadas e públicas, por exemplo, o IPEME e universidades locais/nacionais. A agência também aplica regras de acesso e incentivos específicos para promover o equilíbrio de género, facilitar o acesso ao financiamento a jovens empresários e aumentar a resiliência às alterações climáticas. A gama de instrumentos financeiros oferecidos através de vários programas geridos pela ADVZ consiste em

-
- empréstimos bonificados (taxa de juro de 0 a 12% e prazos de reembolso de 1 ano a 10 anos)
 - crédito em numerário e em espécie
 - subvenções equiparadas para CAPEX e factores de produção
 - empréstimos para a compra de tractores.

PLANEADO: Sistema de financiamento de recibos de armazém - Bolsa de Mercadorias de Moçambique

Em Fevereiro de 2023, foi tornado público pelo Governo que está prevista a entrada em funcionamento de um sistema de financiamento de recibos de armazém (WHR), sendo um dos objectivos apoiar os pequenos agricultores e os produtores agrícolas emergentes nos seus esforços para aceder a financiamento para as suas actividades agrícolas. O WHR é da responsabilidade da Bolsa de Mercadorias de Moçambique (Mozambique Commodity Exchange) em colaboração com a Bolsa de Valores de Moçambique (Mozambique Stock Exchange). Foi assinado um memorando de entendimento entre a Bolsa de Mercadorias de Moçambique e a Bolsa de Valores de Moçambique, facilitando a aceitação dos certificados de depósito como instrumentos financeiros negociáveis na Bolsa de Valores de Moçambique. A legislação para o WHR foi até o final de 2023 no Conselho de Ministros - portanto, até à data, o regime de financiamento WHR não está operacional. Desde 2018, os armazéns públicos são geridos por uma empresa privada no âmbito de uma parceria público-privada. A certificação oficial dos armazéns individuais é da responsabilidade da Bolsa de Mercadorias de Moçambique. No final de 2023, a Bolsa de Mercadorias de Moçambique identificou mais de 150 armazéns, mas nenhum deles estava ainda certificado. No que respeita ao quadro financeiro do regime de financiamento de WHR, o interlocutor mencionou que as taxas de juros a serem oferecidas estão ao critério das PSF (provedores de serviços financeiros/ instituições financeiras), mas que taxas de juros muito altas tornariam o regime inoperante. As PSFs interessadas são a BCI, a Millenium BIM e a Mozabanco, com as quais já foram assinados memorandos de entendimento. No final de 2023, o regime de financiamento da WHR planeado parecia estar a ser escrutinado pelo Banco Central. A implementação prevista do regime de financiamento de WHR em Moçambique parece ser apoiada pelo governo turco e dinamarquês (Danida).

D.2. Fundos Catalisadores / Subvenções Equivalentes

As subvenções equiparadas (ou fundos catalíticos) tornaram-se um instrumento cada vez mais popular para apoiar financeiramente o sector agrícola nas economias em desenvolvimento. Actualmente, existem alguns regimes de subvenções equiparados activos em Moçambique. A tabela abaixo lista alguns dos regimes em curso - e potencialmente planeados/discutidos.

Tabela 5: Fundos catalisadores e regimes de subvenções equiparados

Financiador / Gestor	Instrumento financeiro / Medida de apoio	Parceiros	Objectivo	Volume
Fundos catalisadores/subvenções de contrapartida				
Banco Mundial / ADVZ	Regime de subvenções equiparadas → Subvenções equiparadas Em curso: A 2ª edição do FCID, em curso desde 2021, com um montante de 11 milhões de dólares disponíveis para médias e grandes empresas para reforçar as cadeias de valor com integração regional. Em curso: A 3ª edição do FCID, Fundos Catalisadores para a Inovação e Demonstração (15 milhões de USD) tem como objectivo Pequenas e médias empresas para apoiar o seu fornecimento de serviços e produtos aos mega-projectos. Em consonância com o Projecto Conexões Económicas para Diversificação (CONNECTA NEGÓCIOS), o ADVZ PREVISTO: Fundo Catalisador para a Inovação e Demonstração (FCID) IV a anunciar ainda em 2024	→ Agências governamentais	- O Fundo Catalisador para a Inovação e a Demonstração é uma plataforma de financiamento de iniciativas do sector privado, com uma abordagem de ligação empresarial inclusiva, centrada na melhoria do acesso ao mercado das micro, pequenas e médias empresas através de investimentos privados e públicos. - A Fase III do FCID abrange as províncias do norte de Moçambique, nomeadamente Cabo Delgado, Nampula e Niassa.	Fundo: 11 milhões de USD (II), 15 milhões de USD (III) → - Forma de financiamento: Subvenções subsidiadas - Grupo-alvo: Pequenas e médias empresas (PME) - Limites das subvenções: 50.000 - 400.000 USD - Pequenas empresas: 50.000 - 250.000 USD; - Empresas de média dimensão: 50.000 - 400.000 USD - Limites de financiamento: Até 70% do investimento. Reembolso: 30% ou mais do valor do investimento.
ABC Fund / Bamboo Capital, Injaro	Em curso: Fundo de investimento alternativo (fundo de impacto). Atualmente não há investimentos em Moçambique.	→ AGRA → FIDA → Rabobank	Financiamento catalisador directo a cooperativas, organizações de agricultores e PME em segmentos subfinanciados	No entanto, não há informações sobre investimentos actuais em Moçambique Investimentos acumulados

			mas lucrativos das cadeias de valor agrícola e agroindustrial • TA • Financiamento indirecto através de intermediários financeiros para melhorar ainda mais o acesso aos serviços financeiros por parte dos pequenos agricultores, cooperativas e organizações de agricultores, bem como PME do sector agroindustrial	até 12/2022 de 43 milhões de USD
Compacto II - Fundo de subvenção para apoio às infra-estruturas rurais e a agricultura comercial na província da Zambézia (MCA/ MCC)	PLANEADO: Está previsto o lançamento de um regime de subvenções baseado em resultados (subvenções equiparadas) para a campanha agrícola de 2024/2025. Gerido pelas Contas do Desafio do Milénio, com o apoio da ThirdWay Africa, que é responsável pela estruturação e concepção do fundo.		Compacto II - • (i) Promoção do investimento na agricultura comercial, • (ii) Conectividade e transportes rurais, e • (iii) Alterações climáticas e desenvolvimento o costeiro	• Até 500 milhões de dólares
MSP Facilidade de Parceria para o Investimento e o Comércio Agrícola da África Austral / (DAI)	PLANEADO: 2024-2026, Programa de parceria de subvenções de contrapartida com base em etapas, com base em 50% de investimento de contrapartida individual dos beneficiários. Parte do programa "Feed the Future Market Systems and Partnerships (MSP)".	Empresas do sector privado (médias e grandes)	• Aumentar o comércio agrícola dos países regionais para a África do Sul; • Aumentar o investimento agrícola da África do Sul para a região; e, • Aumentar as exportações agrícolas dos países da África Austral para os Estados Unidos através da Lei do Crescimento e das Oportunidades para África (AGOA).	• A MSP concede subvenções baseadas no desempenho de 300 000 a 1 000 000 de dólares • Volume total de fundos não disponível
ADAPT Africa Fund / USAID (ThirdWay Partners)	PLANEADO: Fundo ADAPT África - Adaptação e desenvolvimento para a produtividade e a transformação agrícolas. Financiamento comercial e de desenvolvimento no âmbito de uma estrutura de financiamento misto.	• 10-20 empresas que necessitam de um investimento de 2,5 a 7,5 milhões de dólares	• O Fundo investe na agricultura primária, com o objectivo de integrar os pequenos	• 75 milhões de dólares

	• Subvenções (3-5%): • Capital catalisador (20-40%): • Capital de impacto (25-35%): • Capital comercial (25-35%):	• Dívida (20-30%), Mezzanine (40-60%), Capital próprio (20-30%)	agricultores em cadeias de valor comercialmente rentáveis, no investimento em adaptação às alterações climáticas e na expansão das PME, bem como em tecnologias inovadoras para reforçar a resistência às alterações climáticas, aumentar os rendimentos agrícolas e a eficiência dos recursos	
--	--	---	---	--

Parece importante mencionar que os investidores internacionais (por exemplo, investidores de impacto, investidores de capital), mas também programas de doadores multilaterais e iniciativas de apoio - apesar do facto de Moçambique fazer parte do foco regional de alguns dos acima mencionados - acabam por não se envolver em investimentos ou actividades de financiamento para o sector agrícola no país. Teria ido para além do âmbito deste breve exercício aprofundar esta situação, mas iniciativas como a série de financiamento AFAWA do BAD/AGF (incluindo a Garantia para o Crescimento da AFAWA) ou fundos de impacto de financiamento misto como o Fundo ABC do FIDA/SDC não estão atualmente a oferecer os seus mecanismos ou instrumentos financeiros ao sector alvo em Moçambique (ou não conseguem encontrar instituições financeiras parceiras ou investidores directos nos sectores alvo) - apesar do facto de serem feitos investimentos consideráveis no sector agrícola dos países vizinhos na África Oriental e Austral.

Observações gerais:

Os capítulos acima (em combinação com os anexos) tentaram dar uma visão geral do panorama financeiro das opções de financiamento disponíveis para o sector agrícola em Moçambique. Resumindo o acima exposto, pode-se afirmar que as várias entidades financiadoras têm focos de financiamento distintos. Os bancos comerciais não cumprem suficientemente o seu mandato como intermediários financeiros para o sector agrícola, com ofertas muito limitadas - principalmente para as grandes empresas líderes ou empresas âncora - abrangendo facilidades de activos fixos, bem como capital de giro, principalmente sob a forma de descobertos. A necessidade sentida pelos bancos de partilhar as exposições ao risco atribuídas ao sector agrícola com os intervenientes públicos ou privados através de mecanismos de garantia de empréstimos ou de trabalhar com financiamento externo em condições favoráveis sob a forma de linhas de crédito especializadas vai de par com o acima descrito. A comunidade de doadores continua, por um lado, a dar ênfase ao apoio directo aos pequenos agricultores e aos produtores emergentes (intervenientes a montante) através de projectos e programas de apoio específicos, mas também recorre cada vez mais a instrumentos de financiamento misto, por exemplo, combinando linhas de crédito com subvenções baseadas em resultados ou oferecendo regimes de subvenções correspondentes com linhas de crédito subsidiadas.

Por outro lado, estão em curso as iniciativas de apoio dos doadores que visam criar um ambiente favorável ao sector agrícola e melhorar as infra-estruturas rurais dos países (por exemplo, políticas e regulamentação, acesso ao mercado, etc.). O pequeno número de investidores de impacto no país, como a Renew Capital ou a ThirdWay Africa, oferece predominantemente capital de crescimento para empresas de maior dimensão relacionadas com o sector agrícola (sob a forma de dívida e/ou de capital próprio) - tendo sempre em mente o impacto ambiental e social, ao passo que os investimentos directos estrangeiros, normalmente com ênfase em empresas em fase de arranque na produção agrícola primária e na transformação, são actualmente bastante raros no país. O governo, ao implementar os seus vários documentos de política e iniciativas (por exemplo, PEDSA, PNISA, RFS II, SUSTENTA, ADVZ, etc.), coloca o seu foco principal na melhoria de um ambiente propício (por exemplo, investigação, mecanização) e investimentos em infra-estruturas, bem como na segurança alimentar (por exemplo, integração de SHF).

O crescente interesse geral no financiamento das grandes empresas agro-industriais, principalmente por parte dos bancos comerciais e das IFD internacionais, parece continuar a deixar o sector das pequenas empresas agro-industriais para os doadores, os programas de apoio públicos ou privados, bem como para os intervenientes directos na cadeia de valor, como os agregadores, os comerciantes ou transformadores de insumos agrícolas e as VBA. O sector médio continua a estar, em grande medida, nas mãos dos doadores internacionais e das suas iniciativas bilaterais ou multilaterais, esporadicamente com investidores orientados para o impacto e, em parte, com bancos comerciais - quer os que têm experiência e conhecimentos em sectores ou cadeias de valor específicos e com acesso aos vários regimes de incentivo e mecanismos de partilha de riscos, quer os que se dedicam cuidadosamente a novas entradas no mercado. Os instrumentos e produtos oferecidos consistem predominantemente em subvenções, financiamento da dívida a curto prazo e surpreendentemente poucos investimentos em capital próprio para o sector das pequenas e médias empresas - e capital de crescimento substancial para as empresas de maior dimensão. Com base nos resultados acima referidos, a plataforma CIFAM e o seu quadro conceptual representam um instrumento importante para promover e conceber iniciativas destinadas a desbloquear o financiamento para o objectivo mencionado.

Recomendações

De acordo com a informação apresentada no relatório e as observações finais gerais, podem ser feitas as seguintes recomendações para os mecanismos financeiros:

Tabela 6: Recomendações

Recomendação I: Ecossistema financeiro integrado para as MPME de base agrícola

- **Desenvolvimento de uma infra-estrutura digital aberta (para as MPME de base agrícola) em Moçambique**
 - Um programa de capacitação financeira das MPME (baseado no sector agrícola) pode ajudar as MPME a desenvolver competências básicas de literacia financeira digital e a adquirir uma sólida compreensão dos serviços e produtos financeiros. .
 - Um quadro de ligação ao mercado pode ligar as MPMEs baseadas no sector agrícola em Moçambique (províncias), a fim de expandir as suas ligações comerciais e mercados de vendas, através de uma rede de mercados físicos empresa-a-empresa, plataformas de comércio eletrónico e o BMM.
 - As instituições financeiras parceiras podem fornecer serviços financeiros digitais inovadores, bem como produtos/negócios documentais (por exemplo, LoC, garantias) para MPMEs elegíveis através de uma plataforma digital.
 - As potenciais partes interessadas (por exemplo, BdM, fintechs, MNOs e instituições financeiras) podem desenvolver conjuntamente "quadros de confiança financeira" para avaliar a capacidade de crédito das MPMEs baseadas no sector agrícola para financiamento de instituições financeiras habilitadas, utilizando conjuntos de dados alternativos (por exemplo, registo de pagamentos bem sucedidos a fornecedores e pagamentos de impostos às autoridades relevantes).

- Uma plataforma digital para facilitar, coordenar e melhorar a acessibilidade da informação para catalisar o financiamento do sector agrícola, com base na recolha, análise e tratamento de dados adicionais. Potenciais parceiros: Instituto Nacional de Estatística (INE) e Agenda de Desenvolvimento do Vale do Zambeze (ADVZ).
- Capitalizar o elevado tráfego do website do BdM, divulgando as várias opções de financiamento para o sector agrícola (tal como apresentadas) - como um centro de informação único para os actores da AVC, bem como para os provedores de serviços financeiros (ligação entre a oferta e a procura)

Recomendação II: Incentivos fiscais para os provedores de serviços financeiros

- Identificar e propor incentivos fiscais e/ou políticas adequadas para apoiar os provedores de serviços financeiros (FSP), a fim de aumentar a oferta de uma vasta gama de serviços e produtos financeiros às MPME de base agrícola.
Parceiros potenciais: Millennium Challenge Corporation (MCC) - alinhamento com o seu programa que propõe reformas fiscais no sector agrícola. BdM - requisitos regulamentares prudenciais.

Recomendação III. Mecanismos financeiros para o sector das pequenas empresas agrícolas

- **Promoção activa do financiamento intra-cadeia de valor** ← Abordagem InBM com LGF e componente de AT
 - Abordagem InBM das médias e grandes empresas agro-industriais
 - Promover a concessão de empréstimos por parte das médias e grandes empresas aos intervenientes da cadeia de valor (por exemplo, PME, pequenos agregadores, VBA), acompanhados de **mecanismos inovadores de partilha de riscos (por exemplo, garantia em numerário de uma IFD internacional ou de um doador)** e associados a uma **componente de assistência técnica inclusiva para as MPME baseadas no sector agrícola** (por exemplo, BDS)
- **Promoção activa de mecanismos de financiamento baseados em contratos agrícolas ou off-takers**
 - Acordos empresariais baseados em acordos tripartidos
 - Linha de crédito/Fund-driven (por exemplo, REFP)
 - Programas/projectos multilaterais / bi (por exemplo, SUSTENTA)

Recomendação IV. Mecanismos financeiros para o sector das médias empresas agrícolas

- **Facilitação proactiva da concessão de empréstimos bancários comerciais a empresas agro-industriais estabelecidas e orientadas para o crescimento**
 - **Linhas de crédito especializadas** e acessíveis, centradas em custos acessíveis e na duração dos fundos disponíveis, harmonizadas com um **mecanismo de garantia de empréstimos** para reduzir os requisitos em matéria de garantias
 - Associado a um **regime de subvenções baseado no desempenho** (por exemplo, o FCDO agrícola)
 - fundo de investimento) ou incentivos em dinheiro (por exemplo, a abordagem Aceli Africa)
 - **Reforço de capacidades / desenvolvimento de conhecimentos** para os PSF no domínio do financiamento da cadeia de valor agrícola através de programas de apoio bilaterais ou multilaterais (com componente de assistência técnica)
 - **Incentivos fiscais e regulamentares** para os FSP com interesse estratégico na AVCF e historial
 - **Ligação** a plataformas público-privadas de partilha de informação, como o CIFAM e o AgRED

Recomendação V. Mecanismos financeiros para o sector das grandes empresas agrícolas

- **Criação de incentivos para que as grandes empresas do sector agrícola desenvolvam e melhorem os seus modelos inclusivos de parceiros da cadeia de valor a montante**

- Alavancagem em diferentes entidades financeiras para as diferentes necessidades financeiras das grandes empresas, ou seja, CAPEX de IFDs internacionais (por exemplo, KfW, FMO), WC de grandes bancos comerciais (por exemplo, ABSA, NedBank, Standard) e capital de crescimento de (por exemplo, AgDevCO). IFDs internacionais (por exemplo, KfW, FMO), WC de grandes bancos comerciais (por exemplo, ABSA, NedBank, Standard) e capital de crescimento de (por exemplo, AgDevCO, ThirdWay)
- Incentivar os investimentos inclusivos através de
 - Assistência técnica às grandes empresas agro-industriais (apoio à criação de uma gestão integrada das empresas com benefícios para os intervenientes a jusante e a montante)
 - Subsídios baseados nos resultados para as empresas agro-industriais e parceiros financeiros para desbloquear mais capital para projectos que promovam a inclusão dos pequenos agricultores
 - Apoiar as IFD e os bancos comerciais a trabalharem em parceria com as grandes empresas do sector agroalimentar
 - Apoiar os bancos comerciais no desenvolvimento de produtos WC adaptados às suas necessidades

Recomendações III-V baseadas em: TechnoServe, (2023) CASA - Avaliação das lacunas de financiamento do sector agrícola em Moçambique: FCDO, UK AID com adições

ANEXO I - LISTA DAS ENTREVISTAS EFECTUADAS COM INFORMADORES-CHAVE

Nr	Instituição	Nome
	Bancos comerciais	
1	Absa	Marcelino Botao
2	Banco Mais	Yara Sebek
3	BCI	José de Sousa Pinto
4	Mozabanco	Danilo Abdula
5	Nedbank	Bruno Guimaeres
6	Societe Generale	Guillaume Conil, Ricardo Guambe
	Investidores de impacto/acções	
7	AGRA	Benvindo Verde
8	Renew Capital	Licínio Chissano
9	Third Way Africa	Danila Boneva
	Agências doadoras	
10	DAI	Morgen Gomo
11	Delegação da UE	Shaimin Vieira Deborah Capela
12	FCDO UK	Sergio Dista
13	KfW	Jens Dorn
14	Embaixada da Suíça	Steven Geiger Ibrahimogia da fauna
15	USAID	Elsa Mapilele
	DFIs	
16	BNI	Gabriel Nhampossa
17	GAPI	Adolfo Muholove António Souto
	Especialistas do sector privado	
18	Independente	Dra. Eva Kohl
19	Independente	Fion de Vletter
20	Investagro	Marco Machado
	Ministérios/Departamentos	
21	Ministério da Economia Finanças (MEF)	Cristina Matusse (Divisão Nacional de Planeamento e Orçamento)
22 + 23	Ministério da Agricultura... (MADER) - 2 departamentos	Ines Cuambe (Direcção Nacional de Desenvolvimento Económico Local) Bertao Ulisses (Direcção Nacional de Promoção da Agricultura Comercial)
	Agências e instituições governamentais	
24	Agência de Des. do Vale do Zambeze	Manuel Victorino Mindoso
25	FNDS	Dânia Falcão
26	Bolsa de Mercadorias de Moçambique (BMM)	António Namburete
	Regulador	
27	Banco de Moçambique (BdM)	Fátima Nota Efrone Nhanala

ANEXO II - PERGUNTAS PARTILHADAS SOBRE MECANISMOS, PRODUTOS E INSTRUMENTOS FINANCEIROS

Questões sobre mecanismos, produtos e instrumentos financeiros para PME locais envolvidas em cadeias de valor agrícolas

- Para as instituições financeiras, investidores orientados para o impacto, financiadores e doadores para o desenvolvimento-

Instituições financeiras:

1. Qual a importância do sector agrícola local (e orientado para a exportação) para a sua instituição enquanto segmento de negócio?
2. A sua instituição está actualmente a oferecer produtos de financiamento específicos para empresas agrícolas e pequenos agricultores - ou tem vindo a oferecer no passado (últimos 5 anos)?
 - a. Se sim - Que tipo de produtos e comercializa-os activamente como tal?
 - b. Se não - Por que razão não, e existem quaisquer planos estratégicos para o fazer nos próximos 12-24 meses?
 - c. No PASSADO: Em caso afirmativo - Que tipo de produtos e qual foi a experiência/desempenho da sua instituição?
3. Quais são os principais fundamentos, variáveis ou factores que determinam a sua decisão de entrar ou não no financiamento do sector agrícola moçambicano?
 - a. Indique os cinco principais

Investidores de impacto:

1. Até que ponto o sector agrícola moçambicano (e orientado para a exportação) é interessante/relevante para si, enquanto investidor de impacto, actualmente?
2. A sua empresa está actualmente a investir no sector das empresas agrícolas e dos pequenos agricultores - ou investiu no passado (últimos 5 anos)?
 - a. Se sim - Que tipo de investimento e porque é que você (ou o beneficiário) optou por ele?
 - b. Se não - Porque não, e existem quaisquer planos estratégicos para o fazer nos próximos 12-24 meses?
 - c. No PASSADO: Se sim - Que tipo de investimentos e qual o seu desempenho?
3. Como avalia o quadro legal e regulamentar para o investimento de impacto no sector agrícola/rural em Moçambique?
 - a. Bom
 - b. Médio
 - c. Insuficiente
4. Existem incentivos e oportunidades suficientes para os investidores de impacto investirem no sector agrícola/rural moçambicano?
 - a. Se sim, quais?

Financiadores e doadores para o desenvolvimento:

1. Qual é a importância do sector agrícola local (e orientado para a exportação) para a área de intervenção da sua entidade no domínio do desenvolvimento?
2. A sua entidade está actualmente a executar quaisquer projectos ou iniciativas dedicadas a / ou tendo em consideração o financiamento de empresas agrícolas moçambicanas e pequenos agricultores - ou executou algum no passado (últimos 5 anos)? ou já geriu algum no passado (últimos 5 anos)?
 - a. Se sim, que tipo de apoio financeiro é que os programas implicam?
 - b. O programa, projecto ou intervenção é uma iniciativa uni, bi ou multilateral?
 - c. A intervenção é apoiada por ou ancorada em actores moçambicanos?
 - i. Se sim, a intervenientes privados ou públicos?
 - d. No PASSADO: Se sim - Que tipo de apoio financeiro e qual tem sido a experiência da sua entidade/desempenho do projecto?
3. Como avalia a iniciativa e a dedicação política do governo moçambicano que visa facilitar o desenvolvimento do sector agrícola (e de exportação) (por exemplo, PEDSA 2023, Estratégia de Financiamento Rural II (2021-2026), Estratégia de Inclusão Financeira?

- b. Bom
- c. Médio
- c. Insuficiente

☐
☐
☐

ANEXO III - BIBLIOGRAFIA

- Absa Bank Mozambique, (2023) Overview sheet USAID/DFC Guarantee with Absa Bank*
- Absa Bank Mozambique, (2021) Enterprise & Supply Chain Development fact sheet*
- ADVZ, (2023) FCID World Bank Catalytic Fund III Edition, Fact sheet*
- ADVZ, (2023) FCID World Bank Catalytic Fund III Edition, Technical fact sheet*
- AGRA, (2023) Advancing Functional Input and output markets and trade to drive productivity and improve smallholder farmers' resilience in Mozambique, Request for concept note (RFCN)*
- Ayani, (2023) Feed the Future Promoting Innovative and Resilient Agriculture Market Systems (FTF Premier), Financial Ecosystem Mapping, USAID*
- Banco de Mocambique, (2022) Linhas especiais de financiamento ao sector privado, 2nd Edition*
- BNI, (2023) Project summary FAE - Financiamiento a Agronegocios e Empreendedorismo □ Financing for Agribiz and Entrepreneurship*
- Chavez, Luis et al. (2022) Financing Agriculture through Commercial Banks in Mozambique Current Approaches, Constraints, and Recommendations. Maputo: GIZ and Mozambican Banking Association (AMB)*
- Costa, H., BCI, (2020) "Maputo via Lisboa" Partnerships for a stronger presence in Mozambique*
- DAI, (2023) Feed the Future Market Systems & Partnerships MSP Southern Africa Agricultural Trade and Investment Partnership Facility, Request for Applications sheet*
- De Vletter, Fion (2023) Financing opportunities for agricultural aggregator companies working with village-based agents (VBAS) – The case study of Luteari, German Cooperation and GIZ*
- De Vletter, Fion (2020) A Review of Rural Finance in Mozambique, MADER/AGRA*
- De Vletter, Fion and Gardner, Pippy (2019) Financial Products and Incentives Available for the Agricultural Sector of Mozambique, German Cooperation and GIZ*
- FNDS, (2022) Simplified Disbursement Manual for Matching Grants,*
- Genesis Analytics, (2023) Proposed National Financial Inclusion Strategy 2024-2030, BdM*
- IFAD, (2023) Rural Enterprise Finance Project (REFP) Mozambique, Partial Supervision Report*
- IPC GmbH, (2022) Feasibility study on the setup of a rural financing facility – Mozambique, KfW*
- Kotzé, Juan-Pierre, (2020) The value of credit to smallholder farmers in the Belas community in Manica Province of Mozambique, Master thesis, University of Pretoria*
- Ministry of Agriculture and Rural Development (MADER), (2022) Strategic Plan for the development of the agricultural sector (PEDSA)*
- Ministry of Agriculture and Rural Development (MADER), (2022) National Investment Plan for the Agricultural Sector (PNISA)*
- Ministry of Agriculture and Rural Development (MADER), (2021) Rural Finance Strategy II (2021-2026)*
- Ministry of Land, Environment and Rural Development (MITADER), (2021) Regulation of SUSTENTA's Partial Credit Guarantee Fund for the Development of the Agricultural and Forestry Value Chains*

TechnoServe, (2023) CASA - Assessment of the agricultural sector financing gaps in Mozambique: Executive Summary, FCDO, UK AID

USAID, (2021) USAID & DFC Partnership with Absa Bank to increase access to finance in the agricultural sector, Fact sheet

ANEXO IV - OUTRAS ENTIDADES QUE OFERECEM FINANCIAMENTO AO SECTOR AGRÍCOLA

Microfinanciamento e Microbancos (de: Ayani, 2023. Mapeamento do Ecossistema Financeiro, Feed the Future, Premier. com adições recolhidas de Entrevistas)

IF	Visão geral	Grupo-alvo	Produtos	AVCs prioritários e condições
Africa Works	Credor de microfinanciamento que opera principalmente nas províncias do Sul e do Centro, abriu recentemente uma sucursal em Nampula que cobre Morrupula. Centra-se principalmente no crédito para o comércio periurbano, mas efectuou um projeto-piloto de empréstimo para a produção de aves de capoeira como parte de um programa de "graduação" para jovens em coordenação com a GIZ e Novos Horizontes. Só estaria interessado em alargar a sua carteira agrícola aos pequenos produtores se pudesse gerir essa carteira fora do balanço (ou seja, participando em joint ventures ou parcerias de desenvolvimento), à semelhança do seu programa com a Novos Horizontes.	- Microempresa - Pequenos produtores - Novos produtores (aves de capoeira) para jovens	- Empréstimos do grupo - Empréstimos individuais para comerciantes informais - Empréstimos incorporados com o fornecedor (aves de capoeira)	No corredor de Nacala: • Aves de capoeira • Comércio no mercado informal No Sul: - Mandioca - Comércio informal Termos gerais: IR 5.75% p.m. Dimensão do grupo: 10-25 pessoas, podendo ser formados grupos mais pequenos de 5-10 pessoas. L Tamanho dos empréstimos: 6k MZN a 50k MZN Ciclo de reembolso de 4 meses Garantias: Valor das acções min.75% e ii) activos (excluindo residências) min. 150%
Microbanco Futuro	Credor de microfinanças presente na cidade de Nampula e Ribaué. Ainda não tem de empréstimo para a agricultura, mas a agricultura é uma direcção estratégica central, uma vez que a procura na área parece ser elevada. Além disso, a Embaixada da Suíça está a estudar a possibilidade de apoiar o Banco Futuro nos seus planos de expansão para as Regiões do Norte→ Cabo Delgado e Niassa (incluindo a sua expansão planeada	- Microempresa - Pequenas empresas	- Group loans - Term loans individuais - Empréstimos para equipamento	Ainda não se dedica à agricultura

	para AgFin). O alvo seriam os pequenos Produtores.			
MyBucks (AgFin descontinuado)	Em meados de 2020, a propriedade da MyBucks passou para a Xtenda (mantendo a MyBucks uma quota de 25%), mas continua a operar sob a égide da MBC. Já sob a anterior propriedade, verificou-se uma mudança drástica de estratégia - abandonando a agricultura e passando a centrar-se nos empréstimos ao consumo com garantia de pagamento aos funcionários públicos.			
Microbanco Confiança	O Microbanco Confiança é uma IF com uma exposição regional limitada (apenas na província de Maputo). Oferece empréstimos a micro e pequenas empresas e agricultores com base no sector agrícola, com montantes médios de empréstimo entre 500 e 800 euros.	MPME de base agrícola	Empréstimos a prestações para MPMEs no sector agrícola	Operações limitadas à região de Maputo Taxa de juro de 15%, refinanciada pela linha de crédito agro-financeira do KfW
Socremo (Microbanco)	O Socremo é um microbanco estabelecido, que não se especializa no sector agrícola, apesar de ter subscrito o regime de garantia de empréstimos da DFC/SIDA para exposições a financiamentos agrícolas	MPME (sem incidência nas empresas de base agrícola)	Empréstimos a prestações	Não activo em Cabo Delgado e Tete
Provedor de Serviços de Carteira Móvel (de: Ayani, 2023. Mapeamento do Ecosistema Financeiro, Feed the Future, Premier. com adições recolhidas das Entrevistas)				
M-PESA	O principal provedor de serviços de carteira móvel no país, com uma boa variedade de serviços, incluindo transferências, pagamentos a empresas e um produto de financiamento. Tem a maior rede de agentes e tem estado a	Indivíduos	1. Serviços de transferência de pessoa para pessoa 2. Serviços de pagamento entre pessoas e empresas 3. Carteira móvel que retém o valor - semelhante a uma conta corrente	Não específico da cadeia de valor

	expandir-se nas zonas rurais do Corredor de Nacala. PLANEADO: Parceria GIZ / M-PESA com o objectivo de conceber e serviprodutosços financeiros adequados para os pequenos agricultores e as MPME		4. Empréstimo - Txuna M-PESA (ver Banco de Acesso)	
eMola	O mais recente provedor de serviços de carteira móvel, o eMola, começou lentamente mas aumentou o seu alcance e a sua rede de agentes de forma relativamente rápida nos últimos dois anos. Parece estar a fazer um bom trabalho ao apoiar os seus agentes com numerário e moeda virtual. A rede Movitel tem a vantagem de ter uma melhor cobertura das zonas rurais.	Indivíduos	1. Serviços de transferência de pessoa para pessoa 2. Serviços de pagamento entre pessoas e empresas 3. Carteira móvel que retém o valor - semelhante a uma conta corrente	Não específico da cadeia de valor
Paytech	A plataforma de pagamentos digitais PayTech estava a negociar uma parceria com uma ONG nacional para criar uma instituição de microfinanciamento com o objectivo de utilizar pagamentos digitais e estabelecer uma rede de agentes de pagamentos digitais.			Não existe uma actualização recente disponível.
mKesh	Este serviço não é muito utilizado e nenhum dos actores entrevistados sabia onde se podiam encontrar agentes. Uma organização indicou que tinha facilitado a ligação de grupos de poupança ao mKesh, mas que estes estavam a ter dificuldades em aceder aos seus fundos desde o ano passado.	Individual	1. Serviços de transferência de pessoa para pessoa 2. Serviços de pagamento entre pessoas e empresas 3. Carteira móvel	Não específico da cadeia de valor
Companhias de seguros (de: IPC, 2022. Estudo de viabilidade sobre a criação de um mecanismo de financiamento rural - Moçambique, KfW)				

Hollard / Credi-Seguro	O Credi-Seguro é um mecanismo de garantia de empréstimos para pequenas e médias empresas (PMEs), concebido para ajudar as PMEs moçambicanas a aceder ao financiamento através de empréstimos. O "Credi-Seguro" irá garantir empréstimos a PMEs concedidos por bancos comerciais e microbancos, implementados através de uma plataforma digital. O Credi-Seguro é um projecto conjunto entre a Hollard Seguros e o promotor EikosRisk Capital. A Hollard Insurance fornece a garantia e o financiamento para a fase-piloto, enquanto a EikosRisk Capital gere o fundo.	Pequenas e médias empresas (PME), (por exemplo, produtores emergentes, agro-comerciantes, agregadores e transformadores, etc.)	No mercado desde 2021; Volume total: \$500.000 (financiado pela Hollard). Montante máximo \$10.000 por projecto; A Hollard garante 50% do risco em casos de financiamento bancário. Nos casos de crédito de fornecedores, a Hollard garante 100% do risco (base de perda líquida - ou seja, a Hollard garante 50% ou 100% do empréstimo após a recolha de garantias); A Hollard faz a sua própria análise do projecto (como entidade independente) e depois recomenda a entidade que concede o empréstimo (por exemplo, banco ou fornecedor de insumos);	N/A
-------------------------------	--	---	---	------------

ANEXO V - MAPA PORMENORIZADO DOS DE PRODUTOS DE FINANCIAMENTO OFERECIDOS PELAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

De: Ayani, 2023. Mapeamento do Ecossistema Financeiro, Feed the Future, Premier.								
Banco	Financiador	Tipo de empréstimo	Objectivo	Dimensão do empréstimo	Taxa	Período	Período de Graça	Outras informações
ABSA	Linha interna	Descoberto	PME, médias e grandes empresas	Até 25 milhões de USD	Taxa de Mercado	3-12 meses	1 mês	Garantia 120%
	Linha interna	Finanças de entrada (a curto prazo)	PME, médias e grandes empresas	Até 25 milhões de USD	Taxa de Mercado	3-18 meses	Até 12 meses	Garantia 120%
	Linha interna	Financiamento estruturado do comércio de mercadorias	PME, médias e grandes empresas	Até 25 milhões de USD	Prime+ margem (forex: Libor + Margem)	3-18 meses	Até 12 meses	Pode efectuar pagamentos directos aos fornecedores para projectos de maior risco Garantia: 120%
	Linha interna	Equipamento agrícola com John Deere / Lojas Lonagro	PME agrícolas	Até ao valor do equipamento / max USD 25 milhões	Varia (reduz consoante o pagamento o antecipado por cliente)	12-60 meses	Até 12 meses	A Lonagro paga a primeira prestação? 4 pagamentos por ano
Access	Interno	Empréstimo a curto prazo (até 30 dias) ligado a M-PESA	Utilizadores individuais do M-PESA (a pesquisa no terreno indica que alguns pequenos produtores o utilizam).	70 MZN - 3.500 MZN	180% - 520%	Até 30 dias	NA	O pedido é efectuado através do M-PESA e o empréstimo é atribuído à carteira M- PESA.
	Interno	Facilidade de descoberto: primeiro pagamento alinhado com o fluxo de caixa e, em seguida, funciona como um	Grandes compradores/exportadores Agregadores PME	NA Exportações - disponível em USD	Prime +/- 0,5-2,5% Taxas em USD ligadas à Libor	12 meses renováveis	Definido em função do volume de negócios	Garantias exigidas Taxas de juro em função das garantias oferecidas Necessidade de contrato com o operador externo

		saque a descoberto						
BCI	Linha interna	Term loans Descoberto	PME agrícolas	Até 25 milhões	Taxas de mercado			Objectivo de garantia >100%, mas na prática pode ser substancialmente mais baixo com contratos, bom histórico
	FECOP	Term loans Descoberto	PME	Até 25 milhões	Prime menos 3%			Objectivo colateral >100%, mas em prática pode ser substancialmente

								inferior com contratos, bom historial O mutuário deve financiar 20% do projeto com recursos próprios
	Linha interna	Term loans Descoberto	PME, médias e grandes empresas	Normalmente, 500 a 100 milhões de MZN (sem excepções)	Prime +/- spread			Objectivo de garantia >100%, mas na prática pode ser substancialmente mais baixo com contratos, bom historial.
BNI	Linha de emergência COVID	Empréstimo a Curto prazo para reforçar o fundo de maneo	PME afectadas pela COVID	2,5 - 15 milhões de MZN	8-12%	12 meses		Colaterais necessários (por exemplo. Edifícios)
Capital Bank		Term Loan	Comercialização agrícola	250K = 2,5 milhões de meticais	14%			Garantias - edifícios, banco, Estado ou activos móveis
FNB	Linha interna	Descoberto	PME, médias e grandes empresas		Taxas de mercado	Até 12 meses		Taxas até 2,5%
	Linha interna	Leasing	PME, médias e grandes empresas		Taxas de mercado	Até 60 meses		Taxas até 2,5%
	Linha interna	Term Loan	PME, médias e grandes empresas		Taxas de mercado	Até 60 meses		Taxas até 2,5%
	Linha interna	Off balance Sheet	PME, médias e grandes empresas		Taxas de mercado	Até 12 meses		Taxas até 2,5%

BIM	PRSP-Ital Emb	Redução de IR	Produção agrícola, PME agro-industriais Homem/Sof/Zamb	Máximo 12 milhões	10%pa			
	Linha KfW ag	Redução de IR/7 anos	MPMEs agrícolas	Máximo 15 milhões	15% pa	7 anos	3 meses	
Moza (antigo BTM)	Promoção da Segurança alimentar	Redução de IR	Ag, MPME, grandes (Chimoio, Malema, Nampula)	500K - 2.5 milhões	23.5%			Fundo de maneio/ investimento
	MdF	Empréstimos normais de taxa fixa	Ag, PME e grandes	500K acima e	MIMO + espalhar	negociado	Negociado	
Nedbank (antigo Banco Unico)	USAID (Linha de crédito agrícola para as PME do sector agrícola)		Agro-negócios detidos por mulheres em Nampula, Zambézia, Manica, Tete, nos sectores das sementes oleaginosas, caju, fruta e legumes.		Taxas de mercado	Os períodos de empréstimo terminam em 2024.		
SocGen	KfW	Term loan	MPME no sector agrícola		Abaixo do mercado	2-5 anos		
Standard	Linha interna	Finanças agrícolas e	Agricultura - ênfase nas culturas arbóreas		MIMO +			

		prazo fixo	médio e grande		0.5-4%			
	Linha interna	Leasing (sem acordos formais assinados com fornecedores)						
	Interno	Ag	Médias e grandes empresas agro-industriais e suas redes (produtores externos, fornecedores, etc.)		FPC +/- 0,5-4%	Ajustado ao ciclo económico (curto, médio, a longo prazo)		
	Interno	Empresa	Empresas que exercem actividades primárias, actividades secundárias e logística em CV seleccionados	Leasing				Acordo tripartido com o fornecedor de equipamento

AW	Interno	Micro	Term loan, autocarro informal coletivo ou individual	Individuais: 30K- 300K Grupo: 6K-150K MZN	69%	Indiv: 2 - 6 meses Grupo: 4-5 meses		Indiv: garantia 95-150% activos móveis Grupo: garantia de solidariedade
	Projeto GIZ	Term loan	Jovens em fase de arranque na produção de ovos, integrados no programa de formação Novos Horizontes e GIZ	100K-300K	10%	24-30 meses	1 mês	Deve ter se formado em um programa de bolsa/treinamento da GIZ. Empréstimos desembolsados através do Novos Horizontes Sem requisitos de garantia
GAPI	Agri Empreender	Term loan	MPMEs agrícolas	100K-15 milhões de MZN	18%	3-60 meses	Até 91 dias	Garantia 120% do valor do empréstimo
	LINFINCA	Term loan	MPMEs	100K-10 milhões de MZN	12.5%	3-60 meses	Até 91 dias	
	LCCA	Term loan	MPMEs	100K-5 milhões de MZN	18%	3-24 meses	Até 91 dias	
	Linha interna	Term loan	MPMEs	100K-15 milhões de MZN	25.6%	3-60 meses	Até 91 dias	Garantia 120% do valor do empréstimo
	FERN	Term loan	MPMEs	100K-5 milhões de MZN	14.25%	3-60 meses	Até 91 dias	
MB Futuro	Interno	Grupo	Microempresas - empréstimos de grupo para capital de exploração	6K-30K	58%	4-12 meses		Taxas: 3% Grupo: garantia de solidariedade
	Interno	Individual	Microempresas - fundo de maneio	10K-50K	58%	6-18 meses		Sem taxas Garantias - activos móveis 100%
	Interno	Individual	MPE - fundo de maneio	50K-300K	48%	6-12 meses		Taxas 2,5%

				MZN				Garantias - activos móveis 125%
	Interno	Individual	PME - fundo de maneio	300K - 3 milhões de MZN	42%	6 - 4 8 meses		Taxas 2% Garantias - activos móveis 150%
	Interno	Term loan	Empréstimo para investimento em equipamento, veículos	100K - 3 milhões	40%	3-48 meses		Taxas: 2%. Garantido por activos adquiridos
MyBucks	Linha interna	PME	Capital de exploração e investimento, todos os sectores- PME	Mínimo 400K	42% + 2% taxas	4 - 6 0 meses		Até 25% do capital social
	Linha interna	Ag	Produção através de agregadores - grupos solidários min 5 membros Manica, Zambézia	10K-40K	50,4% + 2% de taxa	35-52 semanas		Garantias - bens móveis 50% do valor do empréstimo; 15% da poupança
	Linha interna	Micro	Term loans - autocarro informal	10K-40K	50,4% + 2% de taxa	6-36 meses		
Socrema	Linha interna	Empréstimos às PME	Todos os sectores, sem agricultura, exceto CD e Tete)	351K-7 milhões	Varia +1.5 comissão			Garantia: hipoteca de bens imóveis / penhor de bens móveis
	Linha interna	Microempréstimos	Principalmente comércio	500-350K MZN	Média 58%	3-24 meses		Idem

ANEXO VI - REFERÊNCIAS A INFORMAÇÕES PORMENORIZADAS ADICIONAIS SOBRE OS INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO

- Ayani, (2023) Feed the Future Promoting Innovative and Resilient Agriculture Market Systems (FTF Premier), Financial Ecosystem Mapping, USAID
- De Vletter, Fion (2023) Financing opportunities for agricultural aggregator companies working with village-based agents (VBAS) – The case study of Luteari, German Cooperation and GIZ
- TechnoServe, (2023) CASA - Assessment of the agricultural sector financing gaps in Mozambique: Executive Summary, FCDO, UK AID
- Banco de Mocambique, (2022) Linhas especiais de financiamento ao sector privado, 2nd Edition
- Chavez, Luis et al. (2022) Financing Agriculture through Commercial Banks in Mozambique Current Approaches, Constraints, and Recommendations. Maputo: GIZ and Mozambican Banking Association (AMB)
- IPC GmbH, (2022) Feasibility study on the setup of a rural financing facility – Mozambique, KfW
- De Vletter, Fion (2020) A Review of Rural Finance in Mozambique, MADER/AGRA