

**Financiamento aos Agrodealers e Cadeia de Valor Agrícola em Moçambique:
impactos, assimetrias e gargalos do Programa SUSTENTA em Murupula
(2022)**

**Funding for Agro-dealers and the Agricultural Value Chain in Mozambique:
impacts, asymmetries and bottlenecks of the SUSTENTA Program in
Murupula (2022)**

Autor: Alexandre Gerson Momade Atumane

E-mail: atumaneag@gmail.com

Co- autora: Nilza Ikbal

E-mail: nikbal@ucm.ac.mz

RESUMO

O presente artigo analisa a influência do financiamento concedido aos agrodealers no âmbito do Programa SUSTENTA sobre a cadeia de valor agrícola no Distrito de Murupula, província de Nampula, tendo como recorte temporal o ano de 2022. Adotou-se uma abordagem de métodos mistos, com desenho convergente paralelo, combinando componentes quantitativas e qualitativas. A população do estudo foi composta por 45 agrodealers beneficiários, tendo-se optado por uma amostragem censitária. Realizaram-se entrevistas semiestruturadas com 5 informantes-chave (gestores do programa, técnico de extensão rural e agrodealers de maior porte) e análise documental de relatórios oficiais e contratos de financiamento. Os resultados revelam que o financiamento produziu efeitos positivos, embora assimétricos e limitados. No plano operacional, o armazenamento melhorou significativamente (de 33% para 68%). Contudo, o transporte continua frágil (apenas 15% com alta eficiência). Na performance financeira, o fluxo de caixa foi o indicador de maior sucesso (de 29% para 73%), mas a sustentabilidade financeira de longo prazo permanece preocupante (apenas 20% boa). Os principais gargalos identificados foram: demora no desembolso (51%), más condições das estradas (49%) e fraca ligação entre agrodealers, produtores e mercados (44%). As propostas de melhoria apontam prioritariamente para capacitação (45%), aumento do crédito (30%) e investimento em infraestrutura (25%). Conclui-se que o financiamento, por si só, é necessário mas insuficiente, exigindo combinação com ações de capacitação, infraestrutura e articulação entre os atores da cadeia de valor.

Palavras-chave: Financiamento agrícola; Agrodealers; Cadeia de valor; Programa SUSTENTA; Murupula; Sustentabilidade financeira.

ABSTRACT

This article analyzes the influence of funding provided to agro-dealers under the SUSTENTA Program on the agricultural value chain in Murupula District, Nampula province, focusing on the year 2022. A mixed-methods approach was adopted, using a convergent parallel design. The study population consisted of 45 beneficiary agro-dealers, and a census sampling approach was chosen. Semi-structured interviews were conducted with 5 key informants (program managers, a rural extension technician, and larger-scale agro-dealers), along with documentary analysis of official reports and financing contracts. The results reveal positive, albeit asymmetrical and limited, effects of the funding. At the operational level, storage improved significantly (from 33% to 68%). However, transport remains fragile (only 15% with high efficiency). In financial performance, cash flow was the most successful indicator (from 29% to 73%), but long-term financial sustainability remains concerning (only 20% good). The main bottlenecks identified were: credit disbursement delays (51%), poor rural road conditions (49%), and weak linkages between agro-dealers, producers, and markets (44%). Improvement proposals point to capacity building (45%), increased credit (30%), and infrastructure investment (25%). It is concluded that funding alone is necessary but insufficient, requiring combination with capacity building, infrastructure, and coordination mechanisms among value chain actors.

Keywords: Agricultural financing; Agro-dealers; Value chain; SUSTENTA Program; Murupula; Financial sustainability.

1. INTRODUÇÃO

A agricultura permanece como uma das principais bases da economia moçambicana, sobretudo nas zonas rurais, onde representa o principal meio de subsistência para a maioria da população. No Distrito de Murupula, província de Nampula, esta realidade é ainda mais evidente: a produção agrícola sustenta economicamente inúmeras famílias e constitui o eixo central do desenvolvimento local (Silva & Costa, 2018).

No entanto, o sector agrícola enfrenta desafios persistentes, como a limitação no acesso ao crédito, a fraca capacitação técnica dos produtores, a ausência de tecnologias modernas e infraestruturas adequadas. Tais constrangimentos dificultam o fortalecimento da cadeia de valor agrícola e comprometem a competitividade das pequenas e médias empresas que atuam nesse ecossistema (Ferreira et al., 2020).

Neste cenário, o Programa SUSTENTA surge como uma iniciativa estratégica do governo de Moçambique para dinamizar o sector agrícola, com foco no financiamento aos agrodealers agentes que fazem a ponte entre os pequenos produtores e o mercado (Matos, 2021). O ano de 2022 foi particularmente relevante para a implementação do SUSTENTA em Murupula, uma vez que se intensificaram os apoios financeiros aos agrodealers locais. A pergunta que orientou esta investigação foi: *em que medida o financiamento aos agrodealers no âmbito do Programa SUSTENTA influenciou a cadeia de valor agrícola no Distrito de Murupula durante o ano de 2022?*

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Cadeias de Valor Agrícola

As cadeias de valor agrícola representam o conjunto de atividades inter-relacionadas que permitem transformar matérias-primas em produtos finais, acrescentando valor em cada etapa do processo (Lemos, 2017). Este conceito destaca a importância de analisar não apenas a produção, mas também a logística,

o armazenamento, o transporte e o acesso aos mercados, pois cada elo da cadeia impacta diretamente na rentabilidade dos agentes envolvidos.

O fortalecimento das cadeias de valor agrícola exige uma coordenação eficiente entre os diferentes atores, incluindo agricultores, agrodealers, instituições financeiras e organismos governamentais (Matos, 2020). Esta coordenação é crucial para reduzir desperdícios, melhorar a qualidade dos produtos e aumentar a competitividade, permitindo que os agricultores rurais participem de forma sustentável no mercado.

2.2. O Papel dos Agrodealers

Os agrodealers desempenham um papel estratégico no desenvolvimento rural, atuando como intermediários entre os produtores agrícolas e o mercado, além de fornecer insumos, orientação técnica e suporte financeiro (Silva & Costa, 2018).

De acordo com Matos (2020), os agrodealers são fundamentais para que os pequenos produtores acessem a sementes melhoradas, fertilizantes e ferramentas agrícolas, o que contribui para o aumento da produtividade e para a redução da vulnerabilidade às variações climáticas e de mercado. A literatura enfatiza que a capacidade de negociação dos agrodealers influencia diretamente a sustentabilidade das cadeias de valor. Agrodealers que mantêm relações de confiança com os produtores e com instituições financeiras conseguem garantir maior regularidade no fornecimento de crédito e insumos, reduzindo os riscos de interrupções no ciclo produtivo (Barbosa, 2018).

2.3. Financiamento Agrícola e Microcrédito

O financiamento agrícola e o microcrédito constituem instrumentos essenciais para o desenvolvimento do sector rural em Moçambique, especialmente para pequenos e médios produtores que enfrentam limitações financeiras e dificuldades de acesso a mercados formais (Ferreira et al., 2020). O acesso a crédito é um fator decisivo para a expansão da produção, aquisição de insumos de qualidade e adoção de tecnologias modernas.

No entanto, a literatura enfatiza que a concessão de crédito agrícola não garante, por si só, resultados sustentáveis. O seu impacto depende da gestão estratégica, da capacidade de planeamento financeiro e da adequação ao contexto do mercado local (Barbosa, 2018; Matos, 2020). Programas flexíveis e adaptativos, como o SUSTENTA, mostram maior probabilidade de sucesso, pois alinham recursos financeiros às necessidades concretas dos agricultores.

2.4. Sustentabilidade Financeira Pós-Crédito

A sustentabilidade financeira pós-recebimento do crédito representa um dos eixos centrais para avaliar a efetividade das intervenções económicas e dos programas de desenvolvimento rural. A literatura destaca que a sustentabilidade financeira envolve a capacidade de uma organização gerar recursos suficientes para cobrir custos operacionais, investimentos e imprevistos, mantendo estabilidade económica a médio e longo prazo (Ferreira et al., 2020).

Conforme Matos (2020), o sucesso do crédito agrícola depende da capacidade de transformação do capital recebido em fluxo de caixa positivo, permitindo que os agentes económicos sustentem suas operações, aumentem produtividade e se adaptem às oscilações de mercado. A aplicação estratégica do crédito influencia positivamente as margens de lucro, o fluxo de caixa e a competitividade no mercado local.

3. METODOLOGIA

3.1. Desenho da Pesquisa

A presente investigação adotou uma abordagem de métodos mistos, combinando componentes quantitativas e qualitativas num mesmo desenho investigativo. Conforme Creswell e Creswell (2018), esta abordagem é particularmente adequada quando os dados quantitativos, por si só, não conseguem captar a profundidade das experiências dos participantes, enquanto os dados qualitativos, isoladamente, não permitem generalizações sobre a magnitude dos fenómenos.

Para operacionalizar esta abordagem, optou-se pelo desenho convergente paralelo, conforme proposto por Creswell e Plano Clark (2011). Neste desenho, os dados

quantitativos e qualitativos foram recolhidos simultaneamente, analisados de forma separada e, posteriormente, integrados na fase de interpretação dos resultados.

3.2. População e Amostra

A população do estudo foi composta por 45 agrodealers beneficiários do Programa SUSTENTA no distrito de Murupula durante o ano de 2022. Após consulta aos registos oficiais da coordenação distrital do programa, foi possível apurar este número, que corresponde à totalidade dos agentes que acederam ao crédito e aplicaram os recursos nas suas atividades comerciais.

Optou-se por uma amostragem censitária, incluindo a totalidade dos 45 beneficiários na componente quantitativa. Para a componente qualitativa, foram selecionados 5 informantes-chave por amostragem intencional: dois gestores do programa a nível distrital, um técnico de extensão rural e dois agrodealers com maior volume de operações.

3.3. Instrumentos de Recolha de Dados

Foram utilizados três instrumentos complementares: (i) Inquérito por questionário: estruturado em três blocos temáticos (capacidade operacional e logística, performance financeira, gargalos), contendo perguntas fechadas e abertas, administrado presencialmente aos 45 agrodealers. (ii) Entrevistas semiestruturadas: realizadas com os 5 informantes-chave, com duração média de 45 a 60 minutos, gravadas em áudio e transcritas na íntegra para análise temática. (iii) Análise documental: incidiu sobre relatórios anuais do Programa SUSTENTA (2021, 2022, 2023), relatórios de monitoria trimestrais, contratos de financiamento e dados estatísticos oficiais.

3.4. Análise de Dados

Os dados quantitativos foram submetidos a uma análise estatística descritiva (frequências absolutas e relativas, percentagens) com recurso ao software SPSS V26. Os dados qualitativos foram submetidos a uma análise temática de conteúdo, seguindo as seis fases propostas por Braun e Clarke (2006), com apoio do software

NVivo 12. A análise documental seguiu um guião sistemático de extração de informações.

4. RESULTADOS

4.1. Caracterização da Amostra

A análise do perfil dos 45 agrodealers beneficiários revelou uma distribuição diversificada em termos de tempo de atuação, montante de financiamento recebido e localização geográfica. Tempo de atuação: 38% dos agrodealers possuem entre 4 a 6 anos de experiência, 27% entre 7 a 10 anos, 22% entre 1 a 3 anos e 13% mais de 10 anos. A predominância de agrodealers com experiência moderada (4 a 10 anos) foi corroborada pelos gestores do programa, que indicaram ter procurado equilibrar a experiência dos beneficiários para garantir a capacidade de gestão do crédito.

Montante de financiamento: A maioria dos agrodealers (42%) recebeu financiamento na faixa de 100.000 a 300.000 MT, seguida pelo grupo de 300.000 a 500.000 MT (28%). Apenas 12% receberam mais de 500.000 MT e 18% menos de 100.000 MT. A análise documental confirmou que a estratégia do programa foi pulverizar o financiamento, priorizando um maior número de beneficiários com montantes moderados.

Localização geográfica: 35% dos agrodealers atuam na Zona Centro, 30% na Zona Norte, 25% na Zona Sul e 10% na Zona Periférica. A concentração nas zonas Centro e Norte (65%) reflete uma opção estratégica do programa de privilegiar áreas de maior densidade produtiva, embora isso introduza uma clivagem geográfica no impacto do financiamento.

4.2. Capacidade Operacional e Logística

4.2.1. Evolução da infraestrutura de armazenamento

Os resultados mostram uma melhoria significativa na infraestrutura de armazenamento dos agrodealers. A percentagem de agrodealers com armazenamento adequado passou de 33% antes do financiamento para 68% após o financiamento, representando um acréscimo de 35 pontos percentuais.

A análise documental confirmou que a construção e reabilitação de armazéns comunitários e privados foi uma das principais aplicações do crédito pelos agrodealers, com especial incidência nas zonas Centro e Norte do distrito. As entrevistas revelaram que os agrodealers investiram prioritariamente em armazenamento por reconhecerem que as perdas pós-colheita eram o seu principal problema operacional. No entanto, os gestores do programa alertaram para assimetrias regionais: nas zonas Centro e Norte, as melhorias foram mais expressivas, enquanto na zona Periférica o progresso foi mais lento, devido aos custos de transporte mais elevados que reduzem a margem para investir em armazenamento de qualidade.

4.2.2. Dinâmica do transporte e escoamento da produção

Quanto ao transporte e escoamento da produção, os dados revelam uma realidade desafiadora. A maioria absoluta dos agrodealers (52%) apresenta baixa eficiência no transporte e escoamento, 33% possuem eficiência média e apenas 15% atingem um nível de eficiência considerado alto.

A análise documental indicou que as condições precárias das estradas rurais, aliadas à falta de veículos adequados e aos elevados custos de combustível, constituem os principais factores limitantes do escoamento. As entrevistas revelaram que o financiamento, na sua maioria, não foi suficiente para aquisição de veículos próprios, mantendo a dependência de transporte de terceiros.

Os agrodealers da zona Periférica relataram uma situação particularmente crítica, com estradas que se tornam intransitáveis na época das chuvas, causando perdas de semanas de vendas. Os gestores do programa reconhecem que o transporte é o calcanhar de Aquiles da cadeia de valor em Murupula e estão a testar modelos de logística partilhada.

4.2.3. Expansão do portfólio de insumos e tecnologias

A expansão do portfólio de insumos e tecnologias registou uma tendência decrescente ao longo do período analisado: 80% dos agrodealers expandiram o seu portfólio em 2021, 60% em 2022 e apenas 35% em 2023.

Este resultado, embora contraintuitivo, não deve ser interpretado como um fracasso. As entrevistas revelaram que muitos agrodealers fizeram uma escolha consciente de concentrar-se nos produtos com maior rentabilidade, reduzindo a variedade para aumentar a eficiência. Outros fatores apontados incluem a inflação, a desvalorização da moeda e a dificuldade de acesso a fornecedores, bem como a resistência dos agricultores locais a produtos novos.

4.3. Performance Financeira

4.3.1. Volume de vendas e facturação

O volume de vendas e facturação evoluiu positivamente: 38% dos agrodealers apresentavam vendas adequadas antes do financiamento, passando para 62% após, representando um acréscimo de 24 pontos percentuais. A análise documental confirmou que o volume de negócios dos agrodealers beneficiários registou um crescimento médio de 65% no ano de 2022.

As entrevistas revelaram que o aumento das vendas está associado à capacidade de comprar insumos a granel com desconto, ao investimento em armazenamento que permite vender durante todo o ano, e ao efeito de escala que o crédito proporcionou. No entanto, os gestores do programa alertaram para disparidades regionais: nas zonas Centro e Norte, a melhoria foi muito maior, enquanto na zona Periférica apenas cerca de 40% reportaram aumento significativo nas vendas.

4.3.2. Margens de lucro e rentabilidade operacional

As margens de lucro distribuem-se da seguinte forma: 25% dos agrodealers apresentam margens baixas (menos de 10% sobre as vendas), 40% margens médias (10% a 20%) e 35% margens altas (mais de 20%). Os resultados indicam

que a maioria dos agrodealers (75%) apresenta margens de lucro médias ou altas após o financiamento.

As entrevistas revelaram que os agrodealers com margens altas investiram em armazenamento, compram a granel e estão localizados em zonas de bom acesso. Os de margens baixas enfrentam custos de transporte elevados e estão, na sua maioria, localizados na zona Periférica. A literatura confirma que a rentabilidade operacional está diretamente relacionada com a escala dos recursos e com a capacidade de investimento em infraestrutura.

4.3.3. Impacto do financiamento no fluxo de caixa

O fluxo de caixa foi o indicador de maior sucesso do programa. A percentagem de agrodealers com fluxo de caixa adequado evoluiu de 29% antes do financiamento para 73% após, representando um acréscimo de 44 pontos percentuais (um aumento de 152% na proporção de agrodealers com fluxo adequado).

A análise documental confirmou que a melhoria do fluxo de caixa foi o impacto mais imediato e visível do financiamento, permitindo que os agrodealers adquirissem insumos em quantidades adequadas e no momento certo. As entrevistas revelaram que o crédito criou uma reserva de liquidez que permitiu aos agrodealers regularizar compras, evitar ruturas de stock e diminuir a dependência de financiamentos informais.

4.3.4. Sustentabilidade financeira pós-crédito

A sustentabilidade financeira pós-crédito revelou-se o indicador mais preocupante. Apenas 20% dos agrodealers apresentam uma sustentabilidade financeira considerada boa (capacidade de gerar excedentes regulares e reinvestir), 35% apresentam sustentabilidade moderada e 45% sustentabilidade fraca.

A análise documental indicou que cerca de 40% dos agrodealers registaram pelo menos uma prestação em atraso durante o período de reembolso. As entrevistas revelaram uma dissociação entre os indicadores de curto prazo (fluxo de caixa

adequado para 73%) e o indicador de longo prazo (apenas 20% com boa sustentabilidade). Muitos agrodealers têm liquidez para operar no dia-a-dia, mas não conseguem gerar excedentes suficientes para garantir a continuidade do negócio a médio e longo prazo.

4.4. Gargalos que Afetam a Eficácia do Financiamento

4.4.1. Barreiras burocráticas e acesso ao desembolso

As barreiras burocráticas constituem um gargalo crítico. A demora no processo de desembolso foi apontada como principal obstáculo por 51% dos agrodealers, seguida pela exigência excessiva de documentação (31%) e pelos custos associados ao processo (18%).

A análise documental revelou que o tempo médio entre a aprovação e o desembolso do crédito foi de 45 a 60 dias, período considerado excessivo pelos beneficiários. As entrevistas indicaram que a demora deve-se à verificação documental e às vistorias técnicas, bem como à existência de várias instâncias de aprovação (coordenação distrital, validação provincial, banco parceiro).

4.4.2. Desafios logísticos e técnicos

Os desafios logísticos e técnicos mais mencionados foram: más condições das estradas rurais (49% dos agrodealers), dificuldades com transporte (34%) e falta de assistência técnica e capacitação (18%). Mais de dois terços dos agrodealers (83%) enfrentam desafios logísticos relacionados com infraestrutura viária e transporte.

A análise documental indicou que a precariedade da rede viária no distrito, especialmente nas zonas Sul e Periférica, constitui o principal entrave logístico. Os registos de operações comerciais revelaram que os agrodealers localizados nas zonas com estradas mais degradadas apresentam custos de transporte até 40% superiores aos das zonas Centro e Norte.

4.4.3. Fragilidades na ligação agrodealer-produtor-mercado

A ligação entre agrodealers, produtores e mercados revelou-se o elo mais fraco da cadeia de valor. Apenas 17% dos agrodealers apresentam uma ligação considerada boa, 39% apresentam ligação regular e 44% ligação fraca.

A análise documental indicou que a principal fragilidade identificada no terreno é a falta de mecanismos estruturados de comunicação entre agrodealers e produtores, o que gera descoordenação nas compras, desperdício de insumos e oportunidades de mercado perdidas. As entrevistas revelaram que o programa não criou mecanismos de articulação entre os atores, deixando cada agrodealer a operar de forma isolada.

4.4.4. Propostas de melhoria identificadas pelos participantes

As propostas de melhoria apontam para três direções complementares: capacitação e formação em gestão financeira e logística (45% dos agrodealers), aumento do montante de crédito e mais ciclos de financiamento (30%) e investimento em infraestrutura (25%).

A análise documental confirmou que as principais solicitações dos beneficiários foram a realização de formações em gestão financeira (45% das menções), seguida da necessidade de reforço do crédito (30%) e de investimentos complementares em infraestrutura (25%). As entrevistas revelaram que os agrodealers reconhecem que a falta de competências de gestão é um obstáculo tão importante quanto a escassez de recursos financeiros.

5. DISCUSSÃO

Os resultados desta investigação permitem afirmar que o financiamento do Programa SUSTENTA influenciou positivamente a cadeia de valor agrícola em Murupula, sobretudo ao nível do fluxo de caixa (+44 pontos percentuais) e do armazenamento (+35 pontos percentuais). Estes achados alinham-se com a literatura que destaca o crédito como fator decisivo para a aquisição de tecnologias modernas (Ferreira et al., 2020) e para a melhoria da liquidez operacional (Barbosa, 2018).

5.1. Assimetrias do Impacto

No entanto, a influência revelou-se assimétrica. O impacto foi muito menor no transporte e escoamento (apenas 15% com alta eficiência) e na sustentabilidade financeira de longo prazo (apenas 20% com boa sustentabilidade). Esta dissociação entre os indicadores de curto prazo (fluxo de caixa) e o indicador de longo prazo (sustentabilidade) constitui um dos principais achados do estudo.

A diferença de 44 pontos percentuais entre a melhoria do fluxo de caixa (de 29% para 73%) e a boa sustentabilidade financeira (apenas 20%) sugere que a melhoria de curto prazo (liquidez) não se traduziu automaticamente em sustentabilidade de longo prazo. Como argumenta Matos (2020), o sucesso do crédito agrícola depende da capacidade de transformação do capital recebido em fluxo de caixa positivo e sustentável. Em Murupula, esta transformação ocorreu apenas parcialmente.

5.2. Desigualdades Geográficas

Os resultados revelaram também uma clivagem geográfica significativa. Os agrodealers localizados nas zonas Centro e Norte (65% da amostra) beneficiaram claramente mais do que os das áreas Sul e Periférica. Esta desigualdade estrutural deve-se às melhores condições de infraestrutura e maior densidade de clientes nas zonas centrais, bem como aos custos operacionais mais elevados nas áreas isoladas.

A literatura confirma que as dinâmicas das cadeias de valor são fortemente influenciadas por fatores contextuais, tais como infraestrutura, acesso a mercados e capital humano (Silva & Costa, 2018). Em Murupula, o mesmo montante de financiamento gera resultados diferentes consoante a localização geográfica do agrodealer, o que introduz uma dimensão territorial na avaliação do impacto do programa.

5.3. Comparação com Estudos Empíricos

Comparativamente aos estudos empíricos revisados, os resultados de Murupula superam os achados de Matola e Ernesto (2023) em termos de melhoria do

armazenamento (68% versus 45% em Nampula), o que pode estar associado à maior experiência média dos agrodealers (38% com 4-6 anos de atuação) e à concentração geográfica nas zonas de maior densidade produtiva.

No entanto, os resultados são inferiores aos de António e Nhantumbo (2021) no que respeita à eficiência do escoamento (apenas 15% com alta eficiência em Murupula, comparado com uma redução de 28% nas perdas pós-colheita em zonas com investimento em infraestrutura viária). Esta diferença explica-se pela ausência de investimentos específicos em infraestrutura viária no âmbito do SUSTENTA em Murupula.

Em relação à performance financeira, os resultados de Murupula (35% com margens altas, 40% com margens médias) são superiores aos achados de Chaves e Rodrigues (2023), que observaram melhorias na rentabilidade de 20% para agrodealers que superaram entraves burocráticos. Esta diferença pode estar associada ao facto de 2022 ter sido um ano particularmente favorável para a implementação do SUSTENTA em Murupula.

5.4. Gargalos e Propostas de Melhoria

Os gargalos identificados demora no desembolso (51%), más condições das tradas (49%) e fraca articulação com produtores e mercados (44%) – evidenciam que o financiamento, isoladamente, não consegue superar os problemas estruturais do território. Como argumentam Silva e Costa (2018), a eficácia do investimento físico em contextos rurais é proporcional à capacidade de alinhar recursos estruturais às necessidades reais do mercado e das comunidades locais.

As propostas de melhoria apresentadas pelos próprios agrodealers – com destaque para a capacitação (45%) revelam uma autoconsciência sobre as suas limitações de gestão. Este achado confirma os resultados de Mendes e Costa (2022) de que agrodealers treinados apresentam uma melhoria de 40% na gestão dos recursos financeiros, o que se reflete em ganhos de 35% na produtividade.

A prioridade atribuída à capacitação pelos próprios beneficiários (45%) é particularmente relevante porque inverte a lógica tradicional de que o crédito é o

único fator relevante. Os agrodealers reconhecem que a falta de competências de gestão é um obstáculo tão importante quanto a escassez de recursos financeiros.

6. CONCLUSÃO

A resposta à pergunta de partida é matizada: o financiamento do Programa SUSTENTA influenciou positivamente a cadeia de valor agrícola em Murupula, sobretudo ao nível da liquidez, do armazenamento e do volume de vendas. Contudo, esse impacto revelou-se desigual entre dimensões e territórios, e ficou aquém do desejável no que respeita à sustentabilidade financeira de longo prazo e à superação dos gargalos estruturais.

O crédito funciona, mas não faz milagres. A sua eficácia duradoura exige que seja acompanhado por ações complementares em três frentes: capacitação dos operadores (45% dos agrodealers priorizam esta medida), investimento em infraestrutura (25%) e criação de mecanismos estáveis de articulação entre todos os atores da cadeia.

As recomendações para os gestores do programa incluem a implementação de capacitação obrigatória antes do desembolso, a simplificação dos processos burocráticos e a redução do tempo de desembolso para máximo 30 dias, a criação de plataformas de diálogo entre agrodealers, produtores e mercados, e o desenho de múltiplos ciclos de financiamento com montantes crescentes.

Para o governo, recomenda-se o investimento na manutenção e reabilitação das estradas rurais, com priorização das zonas Sul e Periférica, e a criação de incentivos para sistemas de transporte partilhado entre associações de agrodealers. As limitações do estudo incluem a delimitação temporal (apenas 2022), a delimitação espacial (apenas Murupula), o viés de memória dos participantes, a ausência de um grupo de controlo e a perspetiva centrada exclusivamente nos agrodealers (excluindo produtores e consumidores finais).

Para investigações futuras, recomenda-se a realização de um estudo longitudinal para avaliar a sustentabilidade do impacto ao longo do tempo, o aprofundamento

da análise das assimetrias de impacto por género, e a realização de estudos que incluam a perspetiva dos produtores agrícolas.

7. REFERÊNCIAS

António, M., & Nhantumbo, I. (2021). Infraestruturas rurais e eficiência da cadeia de valor agrícola: o caso do Programa SUSTENTA. *Revista de Economia Rural*, 45(2), 112-128.

Barbosa, F. (2018). *Gestão operacional e logística em programas de desenvolvimento rural*. Lisboa: Edições Sílabo.

Chaves, R., & Rodrigues, P. (2023). Barreiras burocráticas no acesso ao crédito rural em Moçambique: um estudo qualitativo sobre o Programa SUSTENTA. *Cadernos de Estudos Africanos*, 46, 89-107.

Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto* (5ª ed.). Porto Alegre: Penso.

Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2011). *Designing and conducting mixed methods research* (2ª ed.). Los Angeles: SAGE Publications.

Ferreira, J., Matos, L., & Silva, R. (2020). *Crédito rural e desenvolvimento sustentável: análise do Programa SUSTENTA em Moçambique*. Maputo: Instituto de Estudos Rurais.

Lemos, C. (2017). *Cadeias de valor agrícola: conceitos fundamentais e aplicações práticas*. São Paulo: Editora Atlas.

Matola, A., & Ernesto, F. (2023). Inclusão financeira de pequenos produtores através do Programa SUSTENTA: um estudo comparativo entre Nampula e Zambézia. *Revista de Economia e Desenvolvimento*, 28(3), 211-229.

Matos, L. (2020). *Financiamento agrícola e cadeias de valor: uma análise dos intermediários rurais em Moçambique*. Nampula: Edições UCM.

Matos, L. (2021). *Programa SUSTENTA: estrutura, implementação e impactos no desenvolvimento rural moçambicano*. Maputo: Instituto de Estudos Rurais.

Mendes, S., & Costa, T. (2022). Capacitação de agrodealers e melhoria da gestão financeira: impactos do Programa SUSTENTA. *Gestão e Desenvolvimento*, 19(2), 145-162.

Silva, M., & Costa, R. (2018). *Logística e cadeias de valor agrícolas: desafios para o desenvolvimento rural em Moçambique*. Maputo: Instituto de Estudos Rurais.