

Compreender a Procura de Soluções Financeiras, Agrícolas e Digitais, pelos Agregados Familiares de Pequenos Produtores:

Baseado nos Diários Financeiros e no Inquérito a Agregados Familiares em Moçambique



JUNHO DE 2017

MOÇAMBIQUE

Contents

CONTEXTO	3
PORQUE É IMPORTANTE	14
PERCEPÇÕES	17
CONSEQUÊNCIAS	63
RECURSOS	71



PANORÂMICA

Fotografia de Erin Scronce

3

Inovação financeira para famílias de pequenos produtores

Esta apresentação faz parte de uma série que explora a pesquisa feita pelo CGAP e seus parceiros, para analisar as necessidades e comportamentos financeiros das famílias de pequenos produtores.

Foram feitas pesquisas, como intuito de orientar os provedores de soluções financeiras, operadores de redes móveis, doadores e governos, no sentido de conceber, melhorar e massificar soluções que respondam às necessidades das famílias de pequenos agricultores.



COSTA DO
MARFIM



NIGÉRIA



BANGLADECHE



UGANDA



MOÇAMBIQUE



TANZÂNIA



PAQUISTÃO

Para a criar uma base de evidência sobre agregados de pequenos agricultores, foram usadas duas metodologias

Diários Financeiros de Famílias de Pequenos Produtores:

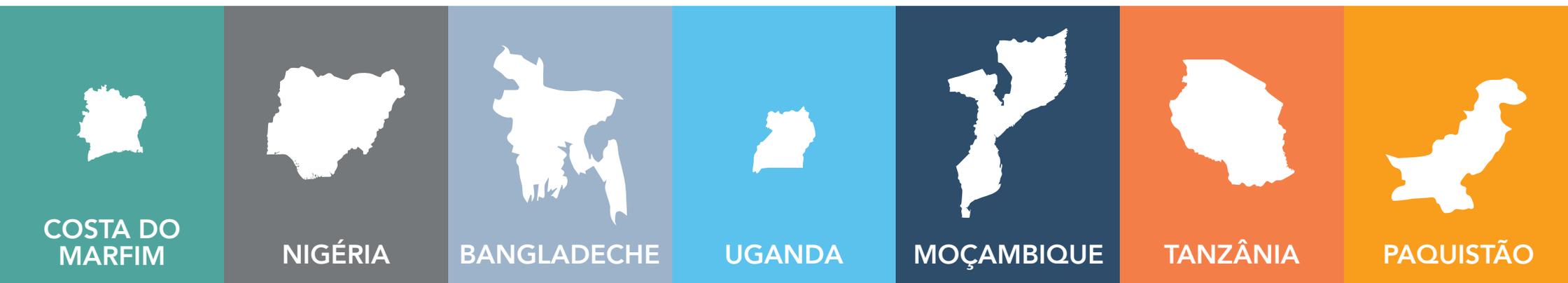
Moçambique, Tanzânia e Paquistão

Inquéritos Nacionais a Famílias de Pequenos Agricultores:

Moçambique, Uganda, Tanzânia, Costa do Marfim, Nigéria e Bangladesh

Fontes de dados

Seis países têm dados dos Inquéritos Nacionais a Agregados Familiares de Pequenos Agricultores



Para Moçambique, Tanzânia e Paquistão, utiliza-se uma fonte de dados adicional: Diários Financeiros



Fotografia de Erin Scronce

A Agricultura é a base da economia em Moçambique. Contribui para **40%** do PIB e **75%** da população toma parte em atividades agrícolas.

Os pequenos produtores de Moçambique dependem não só do rendimento de atividades agrícolas, como também de outras actividades ocasionais em outras quintas , comércio e de remessas de parentes.

Os pequenos produtores em Moçambique têm escassos instrumentos para gerir os seus fluxos monetários domésticos, irregulares e voláteis, o que torna difícil planear e expandir as suas actividades para ganhar o sustento.

Em 2015, o CGAP e o FSD Moçambique, em coordenação com o Instituto Nacional de Estatística de Moçambique, realizaram um inquérito às famílias com representatividade nacional, para analisar as necessidades e comportamentos financeiros dos pequenos agricultores, com o objectivo de orientar as instituições financeiras, operadores de redes móveis, doadores e parceiros do governo, para conceber e escalonar melhores soluções para as necessidades dos agricultores.

Em 2014-2015, o CGAP efectuou também diários financeiros com famílias de pequenos produtores.

Está apresentação destaca alguns dos aspectos mais importantes que resultaram do inquérito e dos diários financeiros.



Inquérito Nacional a Famílias de Pequenos Produtores

Concepção da Amostra

O inquérito a famílias de pequenos produtores, em Moçambique, é um inquérito representativo a nível nacional, com uma amostra-alvo prevista de 3.000 famílias de pequenos produtores.

Base da Amostragem

A base da amostra para o inquérito sobre pequenos produtores, foi o Censo Agro-Pecuário, CAP II de 2009-2010, realizado pelo Instituto Nacional de Estatística de Moçambique e baseado no Recenseamento Geral da População e Habitação – (RGPH 2007).

Implementação do Questionário

Para captar a complexidade dos agregados familiares de pequenos produtores, o questionário consistia de três partes, com certas perguntas colocadas a todos os indivíduos relevantes no agregado, e não apenas a um elemento do agregado.

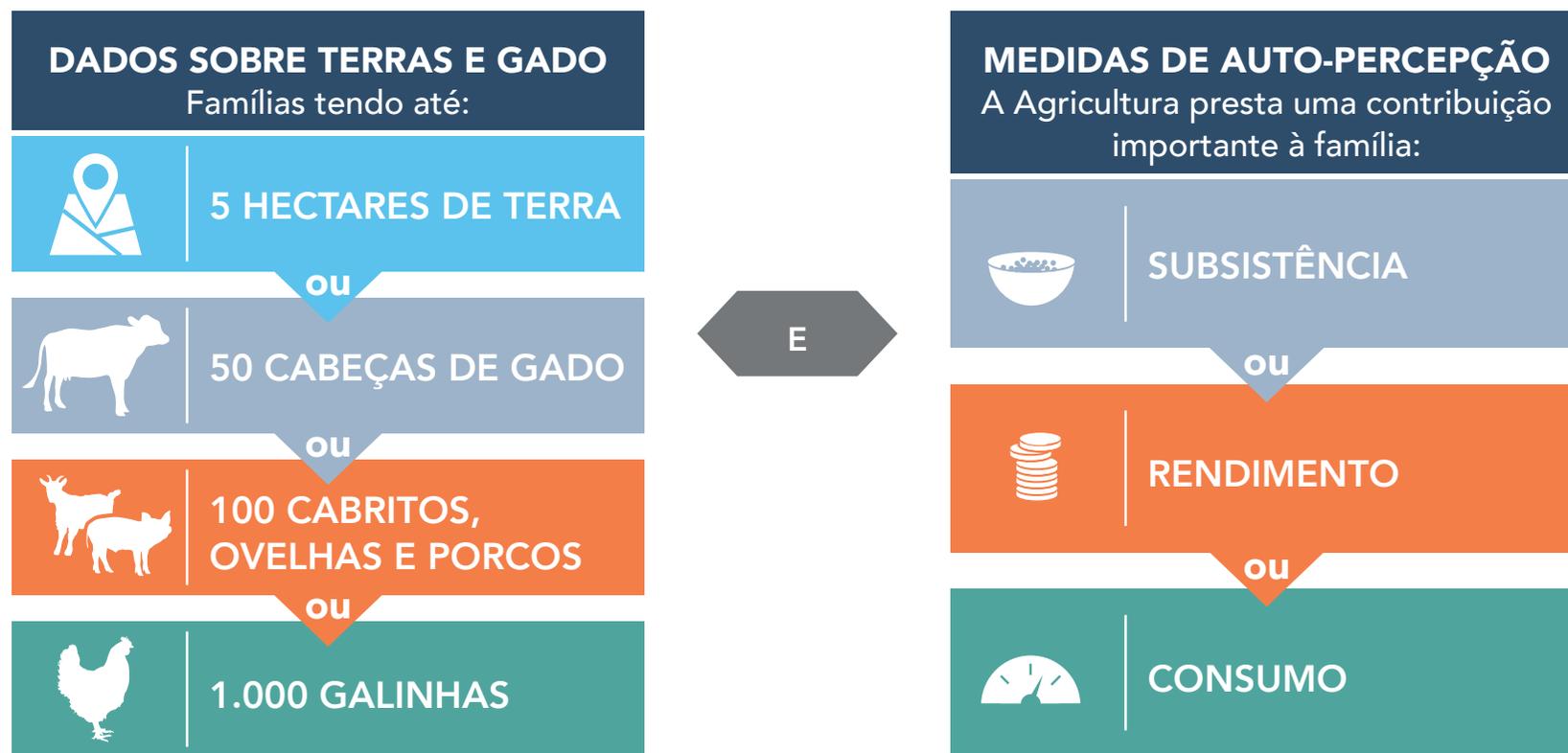
Recolha de dados

O questionário foi traduzido para cinco línguas— Português, Changana, Macua, Ndaou, e Sena— e depois pré-testado e validado em cinco línguas por forma a garantir a integridade e adequação das perguntas em linha com os costumes sociais e culturais. A recolha de dados tomou lugar de 23 de Julho a 7 de Setembro de 2015, fazendo uso de ferramentas de recolha de dados assistidas por computador que regularmente rendiam dados para análise e controle de qualidade para fornecer resultados atempados ao pessoal de campo. O estudo de agregados familiares de pequenos produtores de Moçambique foi implementado pela Ipsos Moçambique, o parceiro de campo local da InterMedia.

Inquérito Nacional a Famílias de Pequenos Produtores

Identificação de Famílias relevantes, de pequenos produtores para a amostra

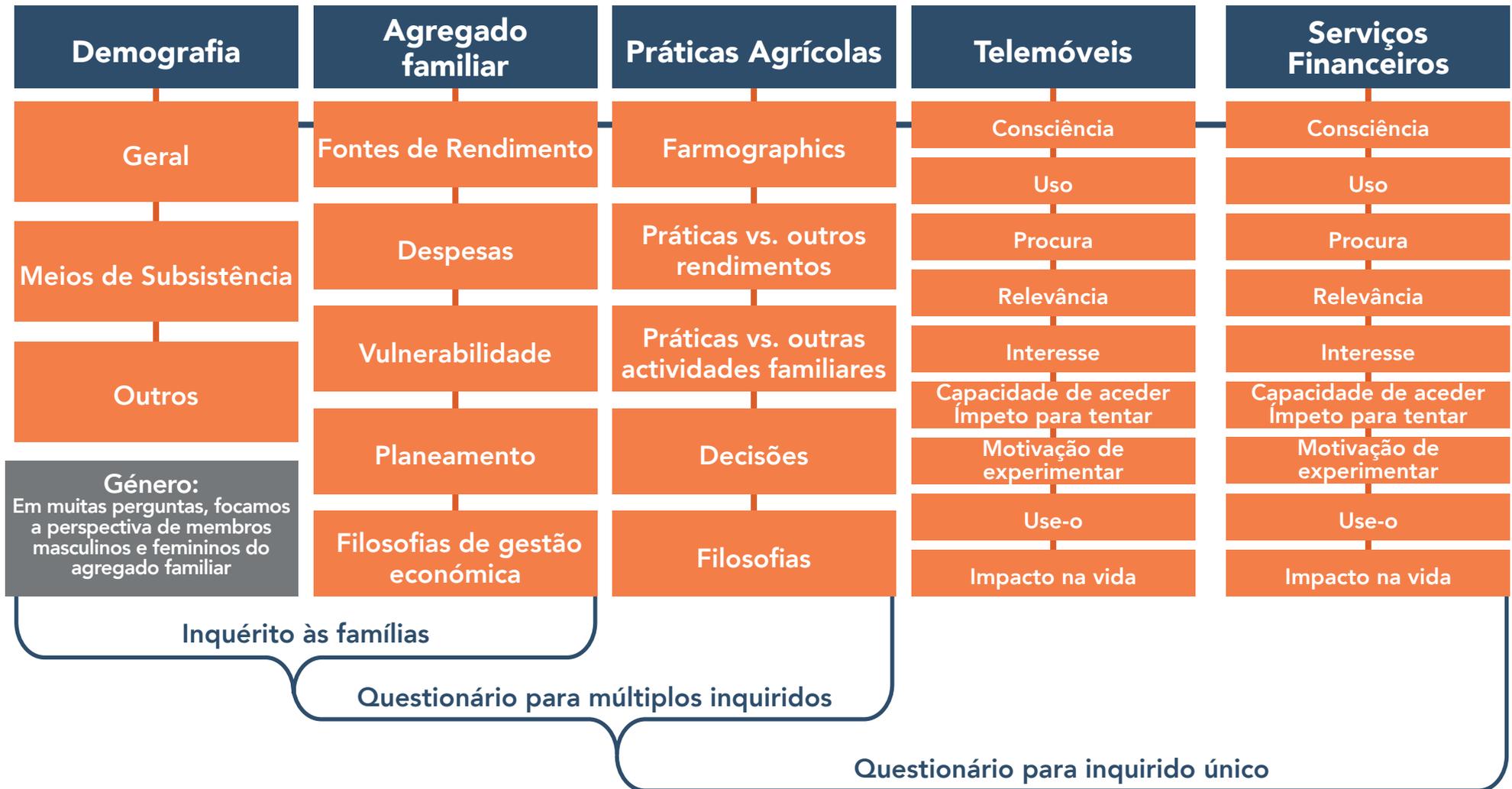
Critérios de listagem para os inquéritos nacionais sobre pequenos produtores



O CGAP realizou inquéritos nacionais a famílias de pequenos produtores em Moçambique, Uganda, Tanzânia, Costa do Marfim, Nigéria e Bangladesh. Houve o cuidado de usar uma abordagem no exercício para a listagem, que abrangesse a grande variedade de famílias de pequenos produtores, em todos os 6 países.

Inquérito Nacional a Famílias de Pequenos Produtores

Três questionários para captar informação e perspectivas dos agregados



Diários Financeiros para famílias de pequenos produtores

Metodologia

A metodologia dos diários combina uma pesquisa aprofundada, quantitativa e qualitativa. As equipas de pesquisa reuniam com as famílias participantes de duas em duas semanas, para recolher dados muito detalhados sobre os seus fluxos de caixa, instrumentos financeiros, activos, principais acontecimentos da sua vida e atitudes para com a agricultura e os serviços financeiros.

Desenho da Amostra

Os Diários Financeiros, realizados entre Junho 2014 e Junho 2015, captaram as transacções financeira e em espécie de cerca de 1 de 270 famílias na zonas pobres do norte de Moçambique, nas terras férteis da Tanzânia Ocidental e na província do Punjab, o “celeiro” do Paquistão.

Diários Financeiros de famílias de pequenos produtores

Exemplos de locais e principais características



Agregados amostra:
93

Rend° líquido mensal p.c:
\$5.50

Principais cultivos e animais:
Mandioca, feijão,
amendoim, aves de
capoeira



Agregados amostra:
86

Rend° líquido mensal p.c:
\$10

Principais cultivos e animais:
Milho, batatas, arroz,
feijão, aves de capoeira



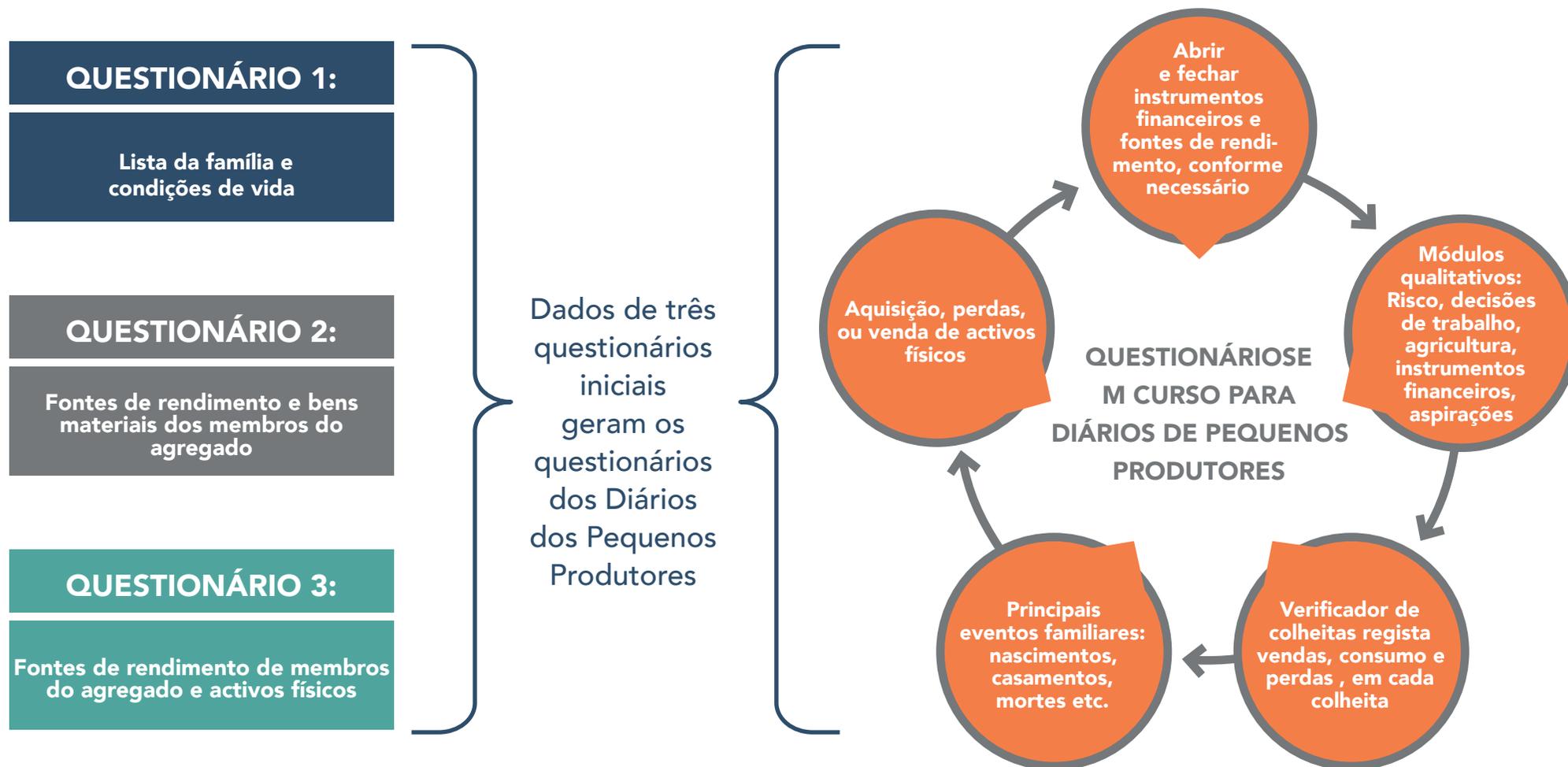
Agregados amostra:
94

Rend° líquido mensal p.c:
\$25.99

Principais cultivos e animais:
Trigo, arroz, algodão,
búfalos e cabras

Diários Financeiros de famílias de pequenos produtores

Três questionários iniciais, informam o questionário bissemanal contínuo





PORQUE É
IMPORTANTE

Fotografia de Erin Scronce

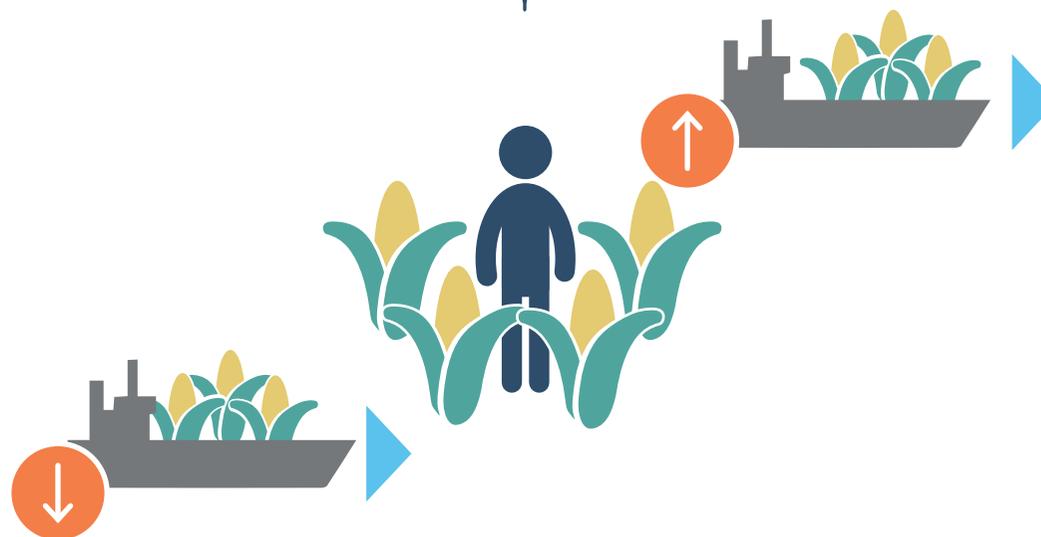
14

As famílias de pequenos agricultores são importantes para Moçambique

Os pequenos produtores representam, em Moçambique, uma parte significativa da população. Os esforços para aumentar a inclusão financeira precisam de ser direccionados para os vários perfis de pequenos produtores rurais.



Além disso, na actual situação económica, Moçambique precisa, mais do que nunca, dos pequenos produtores, para aumentar a produção, reduzir a dependência de alimentos importados e aumentar as exportações.



A produção agrícola de pequenos produtores é importante para Moçambique

A agricultura em Moçambique representa:

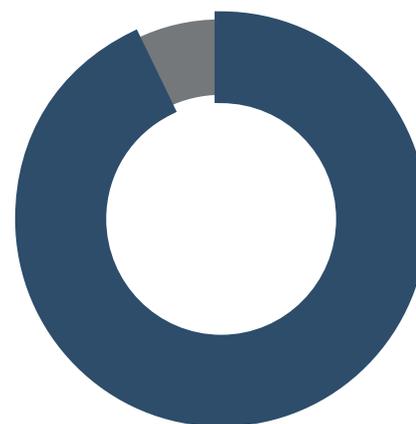
75%
População



25%
PIB



20%
Receitas de exportação



A produção agrícola de pequenos produtores representa

93%

do total da produção agrícola em Moçambique



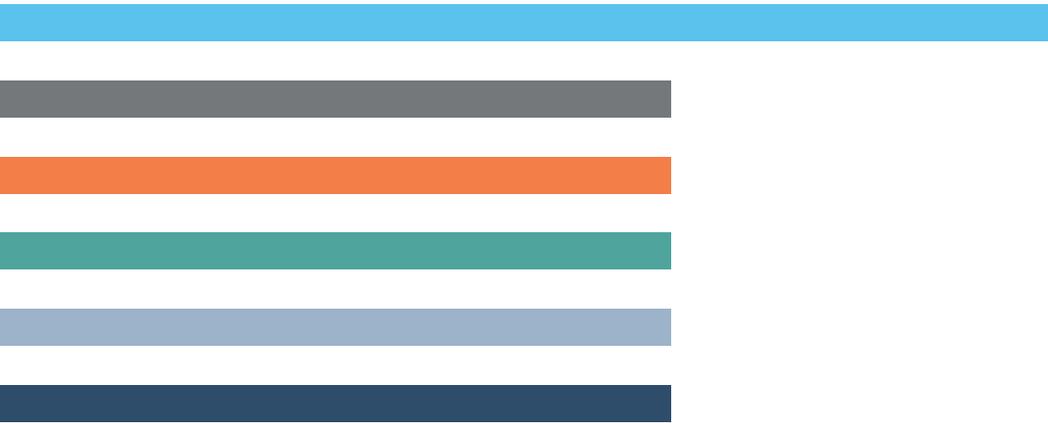
Fotografia de Erin Scronce

PERCEPÇÕES

17

Que nos dizem os dados sobre o aumento na inclusão financeira entre os pequenos produtores?

6 percepções

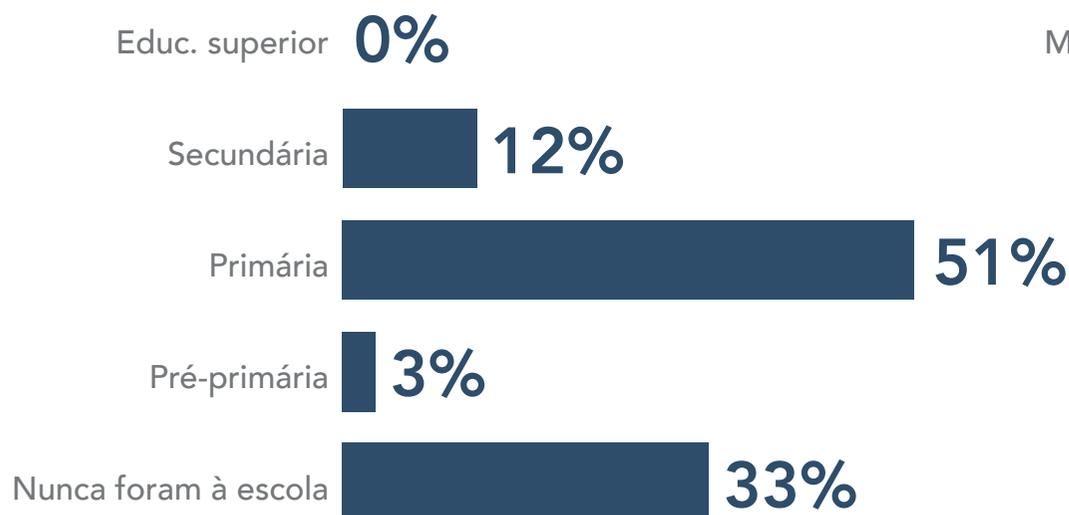


1 Demografia

A maioria de pequenos produtores em Moçambique tem escassa educação e tem mais de 40 anos.

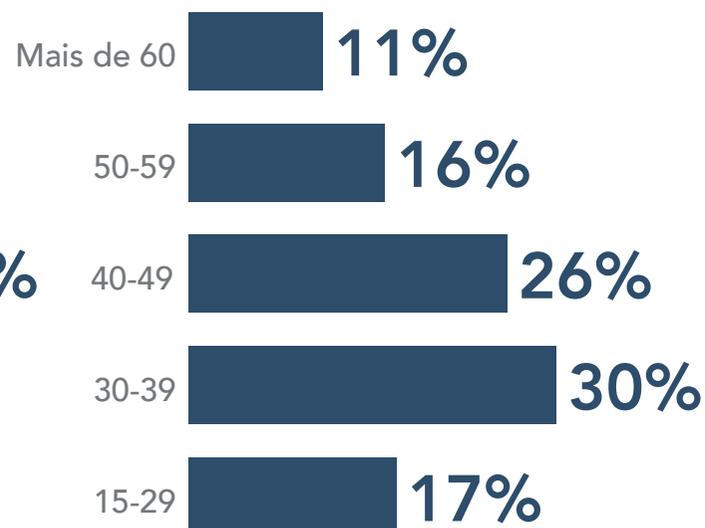
Grau mais elevado de educação obtido pelo chefe de família

Amostra: Famílias de pequenos produtores, n=2.574.



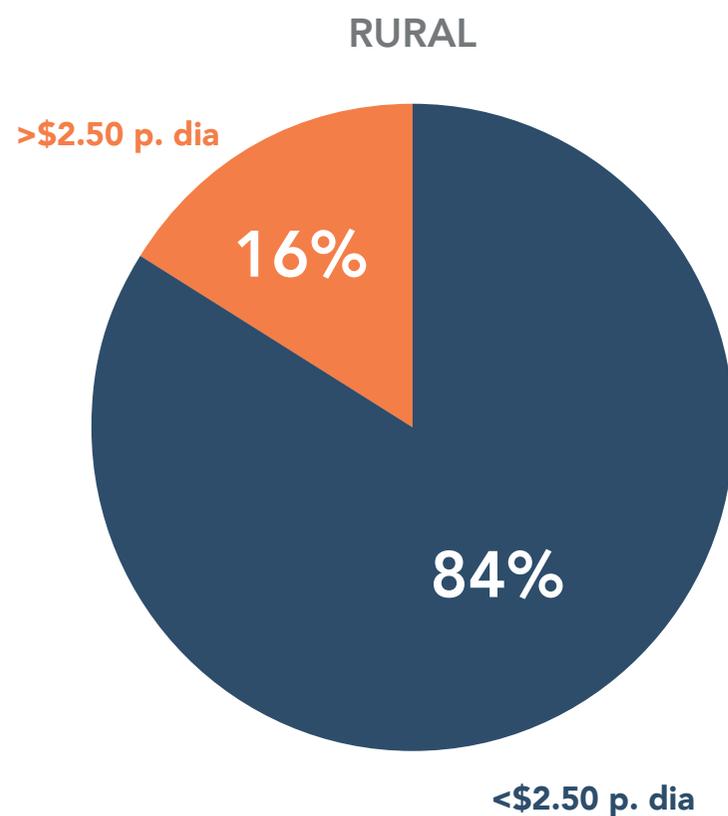
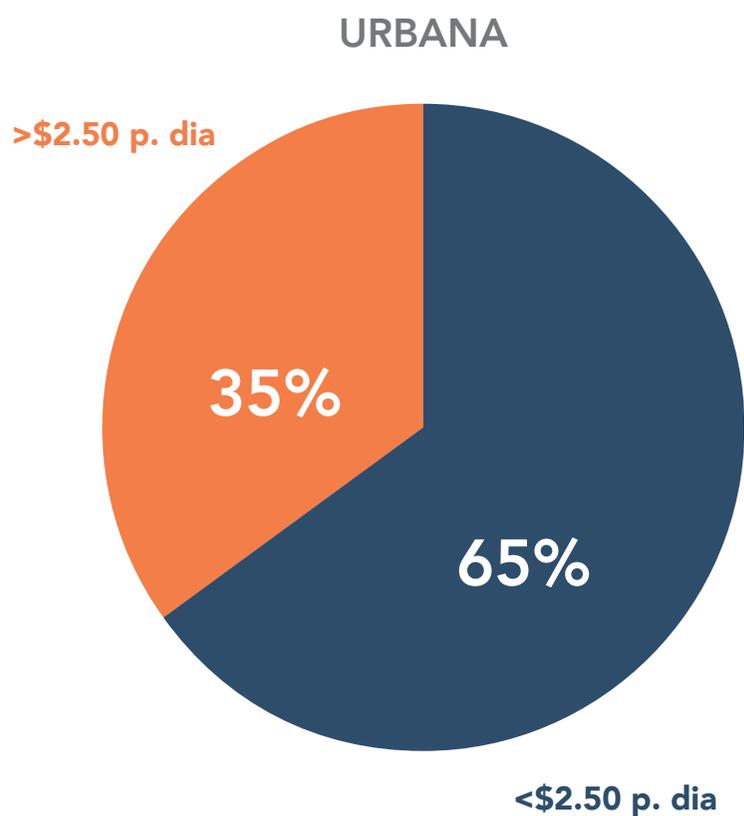
Idade do chefe de família

Amostra: Famílias de pequenos produtores, n=2.574.



Mais de metade dos pequenos produtores tem mais de 40 anos, num país onde a esperança de vida é apenas de 54.1 anos.

Níveis de pobreza são elevados, principalmente em zonas rurais.



Mais de metade das famílias de pequenos produtores dizem ter um rendimento inadequado.

Em que medida é o seu rendimento actual adequado?

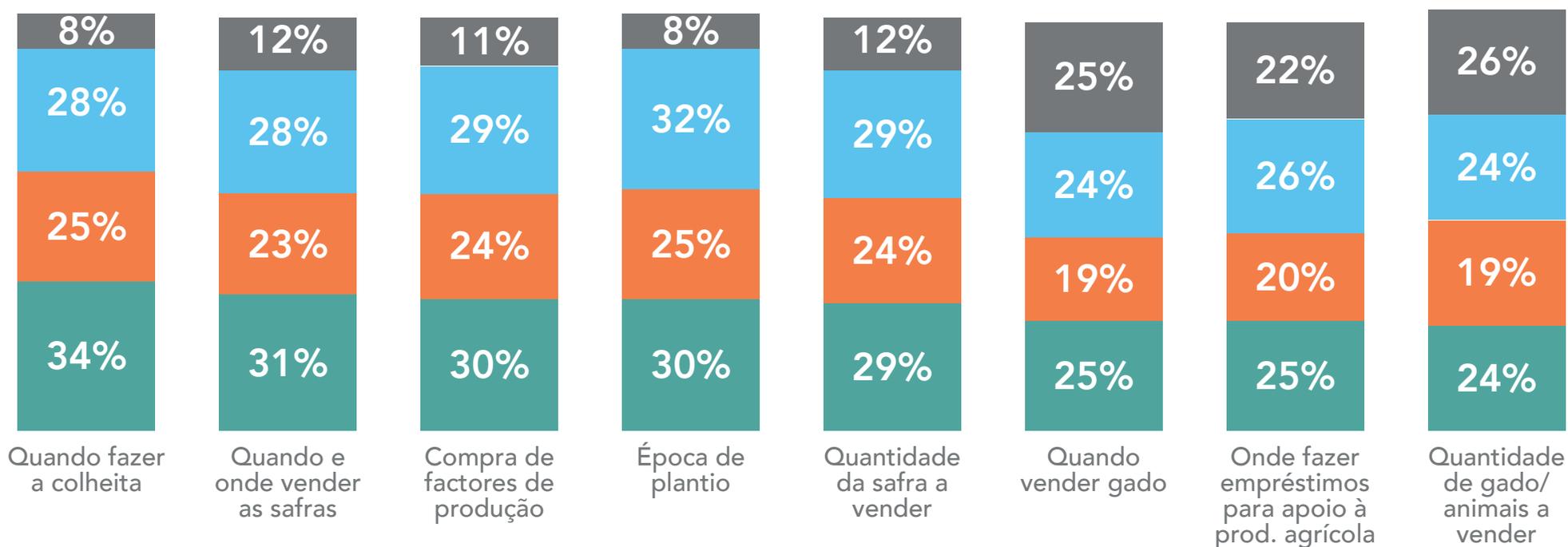
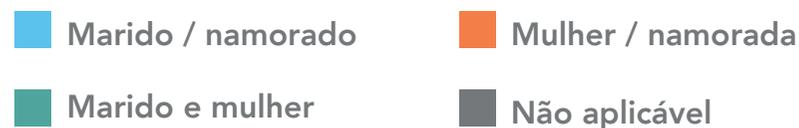
Amostra: Famílias de pequenos produtores, n=2.574.



As Mulheres têm influência na tomada de decisões.

Quem decide?

Amostra: Pequenos produtores, n=2.574.



Entre as famílias de pequenos produtores, em Moçambique, 25% dos chefes de família são mulheres. E mesmo em famílias com um chefe homem, a palavra das mulheres tem muita importância.

Há diversos perfis de agregados de pequenos produtores em Moçambique e algumas claras oportunidades.

16%

dos pequenos agricultores estão em áreas periurbanas e portanto com fácil acesso e proximidade a mercados

7%

do sector de pequenos produtores, em Moçambique representam quase

800.000

potenciais clientes

3%

estão categorizados em segmentos que indicam abertura e capacidade de beneficiar com serviços financeiros formais, havendo mais 4% que estão muito próximos



2

Agricultura

Mais de 70% das propriedades têm 2 hectares ou menos.

Dimensão das propriedades agrícolas em Moçambique

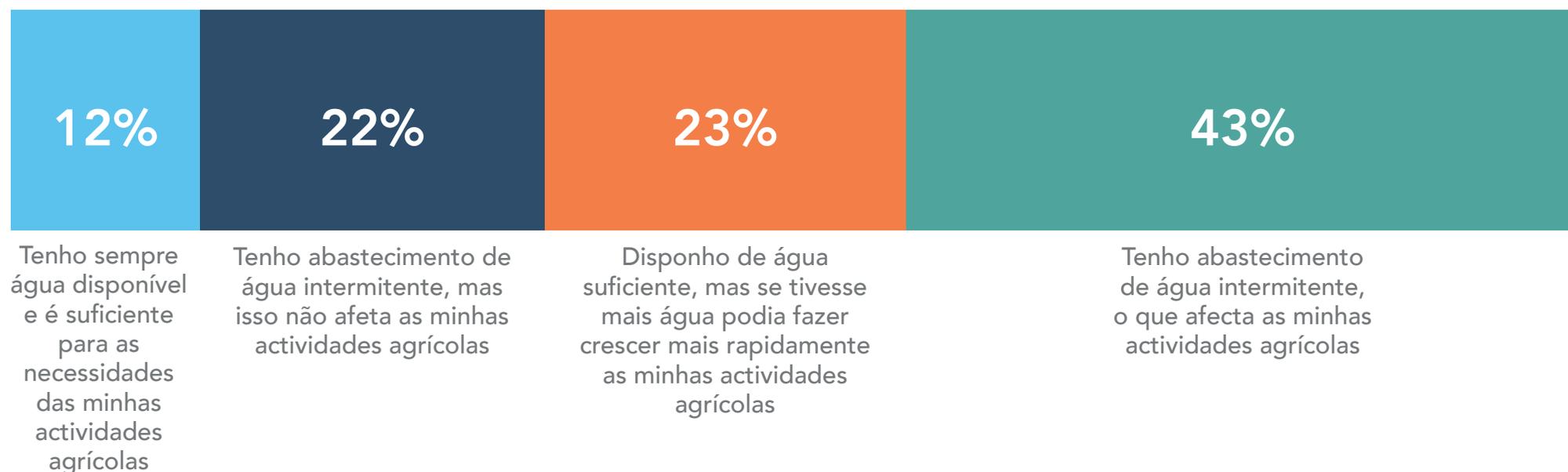


Trabalhando estas propriedades tão pequenas, a maioria dos pequenos produtores produz principalmente para consumo familiar, restando pouco para venda ou troca.

O acesso a água é um desafio.

Qual dos seguintes descrições corresponde melhor à sua situação relativamente ao acesso a água?

Amostra: Pequenos agricultores que participam nas actividades agrícolas da família, n=3.979.

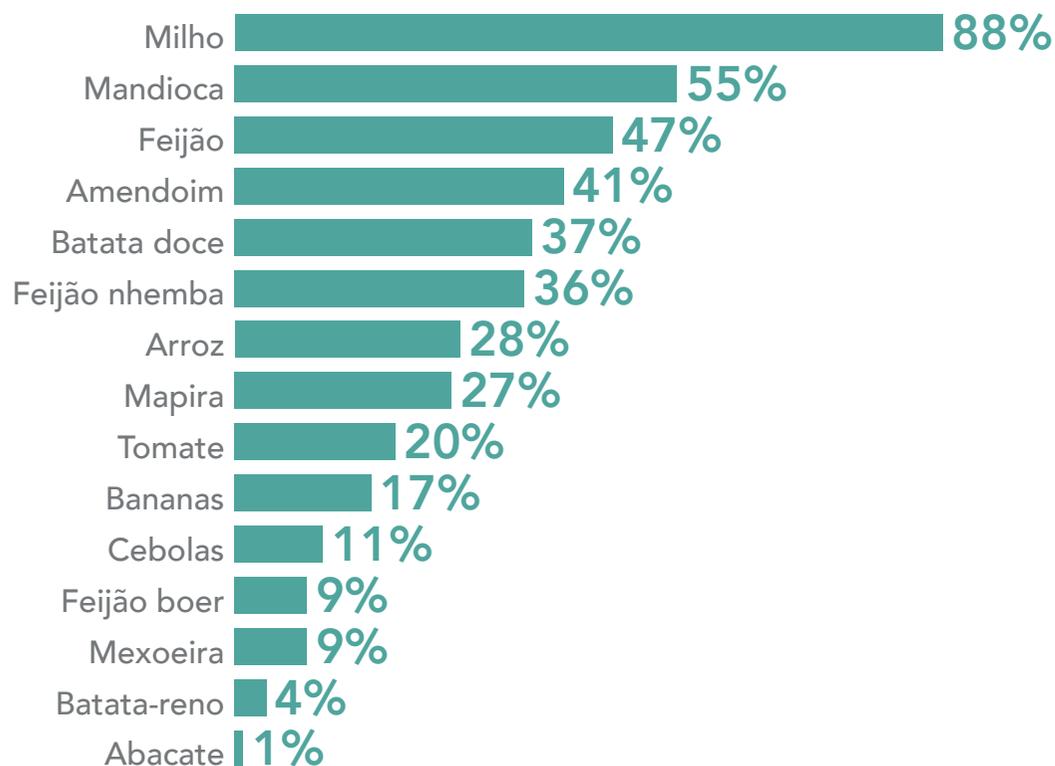


Cultivam sobretudo produtos básicos, com escassa integração em cadeias de valor.

Quais das seguintes culturas pratica?

Amostra: Pequenos agricultores quem participam em actividades agrícolas n=3.979.

ALIMENTOS E CULTIVOS BÁSICOS



CULTIVO PARA VENDA

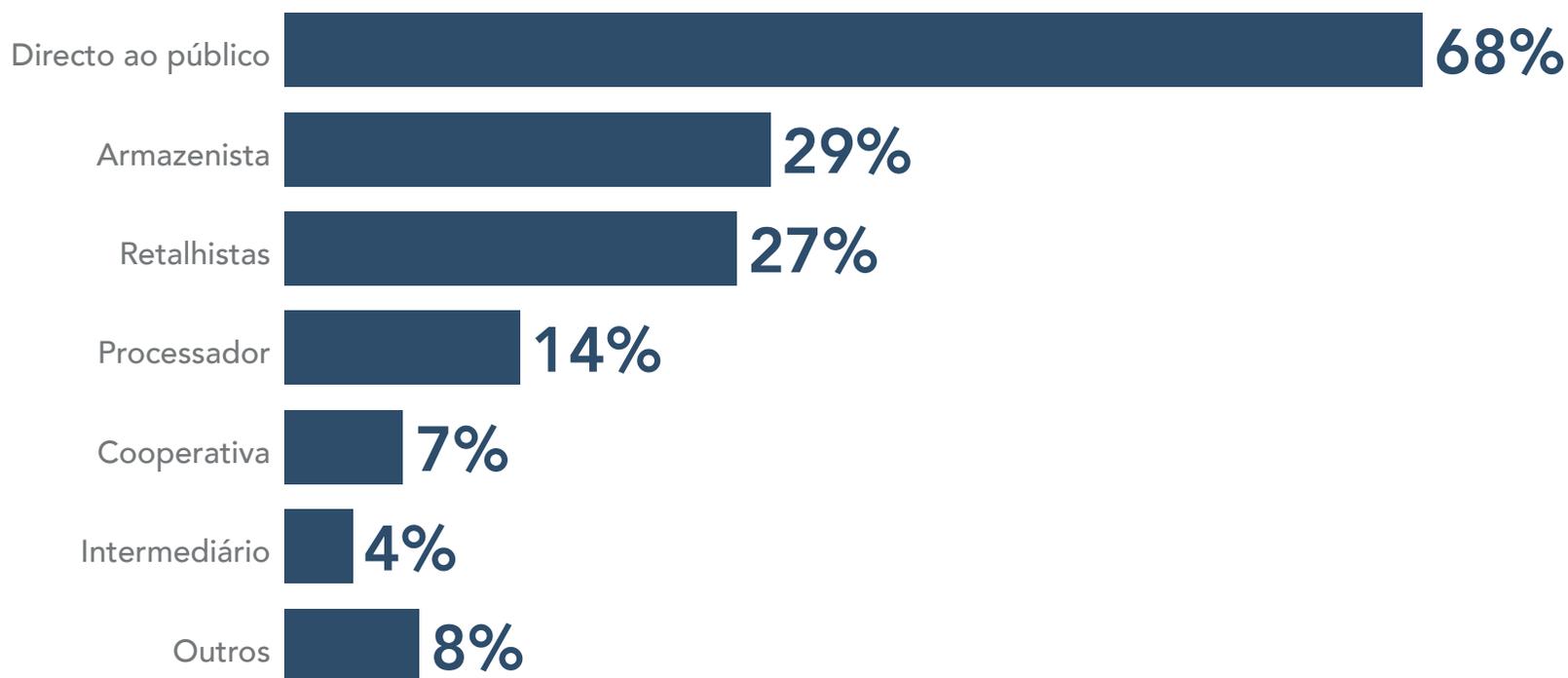


Os produtos alimentares são cultivados sobretudo para consumo próprio mas também são vendidos ou trocados.

Venda de colheitas /gado como fonte de rendimento...

A quem vende as suas colheitas / animais?

Amostra: Pequenos agricultores que plantam e vendem os seus produtos n=2.718. Aceitam-se respostas múltiplas.

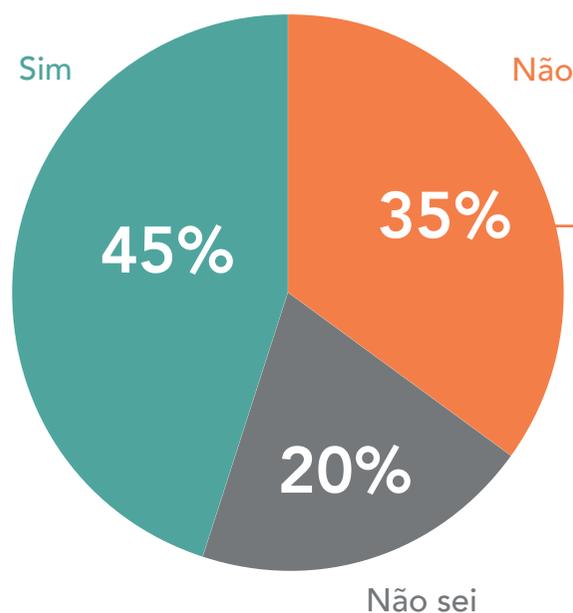


Apenas 5% dos pequenos agricultores de Moçambique tem contratos para vender os seus produtos ou gado. Melhores infraestruturas e ligações a mercados poderão melhorar o nível de rendimentos.

...mas muitos pensam que não obtêm o preço correcto.

Quando vende as suas colheitas, obtém o preço corrente de mercado?

Amostra: Pequenos agricultores que produzem e vendem colheitas n=2.718.



Por que razão não recebe o preço corrente de mercado?

Amostra: Pequenos agricultores que não obtêm os preços correntes de mercado para cultivos e animais vendidos n=973. Aceitam-se respostas múltiplas.

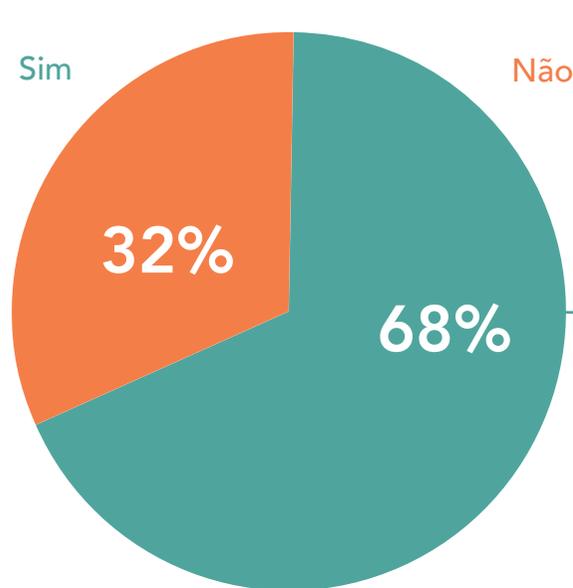


Pequenos agricultores sem boas ligações ao mercado têm pouco poder de negociação. Organizados em grupos bem geridos, a situação poderá ser muito melhor.

Porquê armazenar as colheitas depois da ceifa?

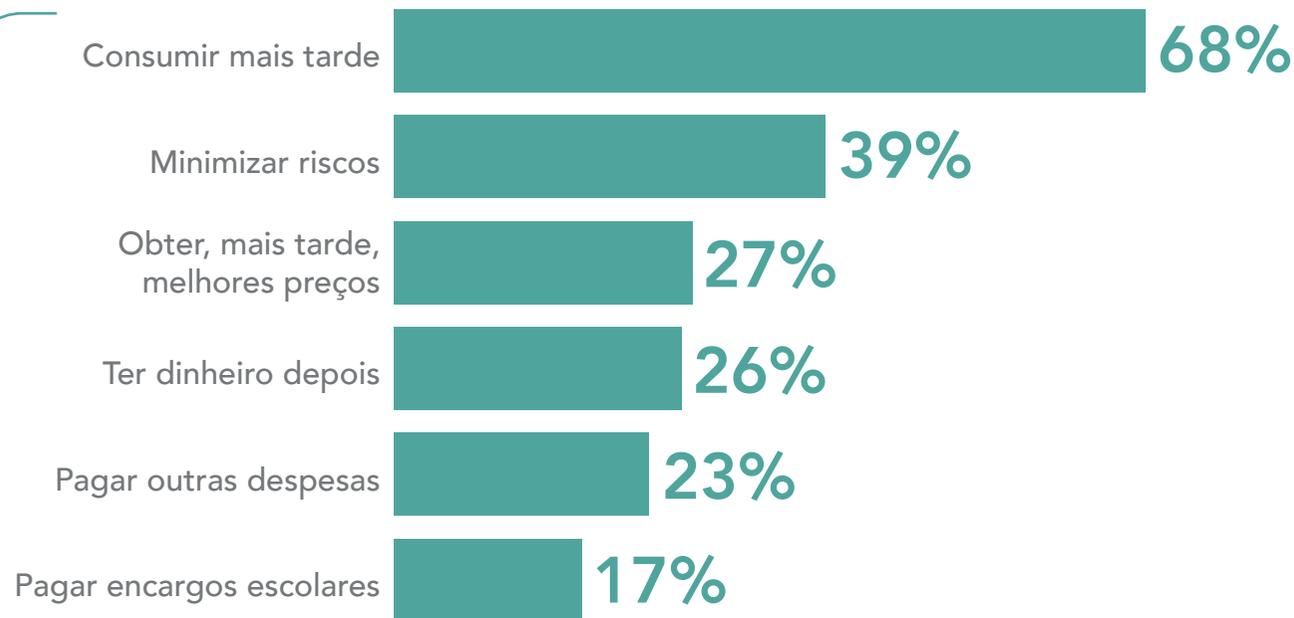
Costuma armazenar alguma parte da sua safra depois da colheita?

Amostra: Pequenos produtores que tomam parte nas atividades agrícolas da família, n=1.753.



Qual a razão para armazenar a colheita?

Amostra: Pequenos produtores que costumam armazenar parte da colheita após a ceifa n=1.115. Podem ser dadas várias respostas.



As motivações são variadas: como seguro, para aumentar o rendimento, poupar para o futuro. Dos que o não fazem, a maioria (60%) diz que nada lhes resta para guardar, e 22% disseram que não havia para onde o depositar.



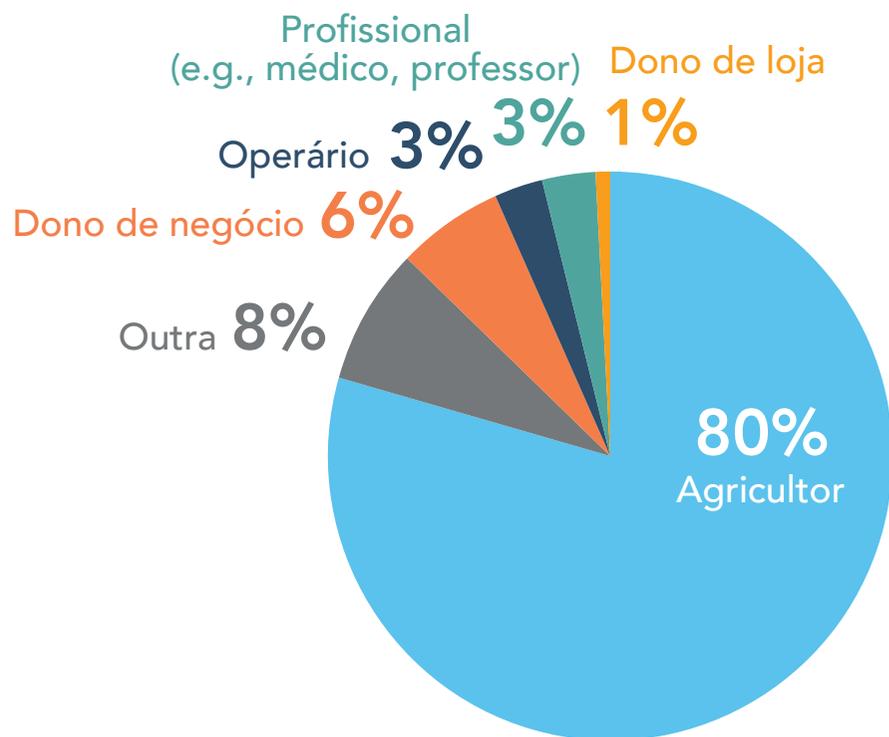
3

Rendimento e despesas

Os pequenos produtores vêm a agricultura como o motor do rendimento familiar...

Qual é a sua principal ocupação?

Amostra: Pequenos agricultores, n=4.456.



Gera receitas de alguma das seguintes fontes?

Amostra: Pequenos agricultores, n=4.456. Aceitam-se respostas múltiplas.



...mas a agricultura pode não ser a principal fonte de rendimento monetário.

Diários dos Pequenos produtores de Moçambique: Rendimento familiar de fontes agrícolas e não-agrícolas

Junho 2014-Julho 2015. n=93 agregados fam.

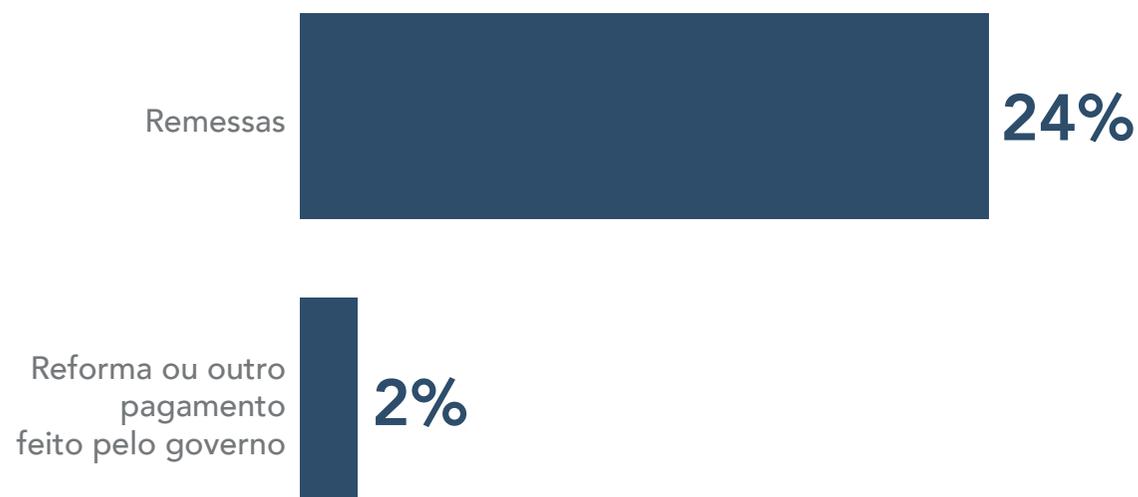


Após um ano de recolha quinzenal de dados, com a amostra dos Diários dos Pequenos produtores, em Moçambique, a proporção mediana do rendimento familiar (i.e. Rendimento, menos despesas) resultante da produção agrícola, mostrou-se muito baixa. A maioria das famílias na amostra eram agregados não-comerciais, não obtendo receita, nem incorrendo em despesas relativas à agricultura. A sua produção agrícola tinha uma função essencial no consumo familiar.

Um quarto dos pequenos agricultores recebe remessas monetárias.

Recebe algum rendimento destas fontes?

mostra: Pequenos agricultores, n=4.456. Aceitam-se respostas múltiplas.

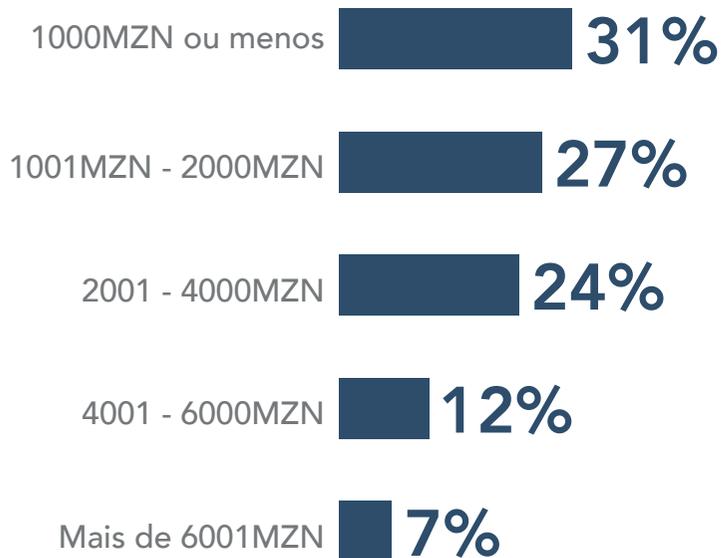


A percentagem relativamente elevada de pequenos agricultores que recebem “remessas” pode sugerir uma oportunidade para serviços digitais financeiros.

As necessidades de rendimento variam entre os agregados.

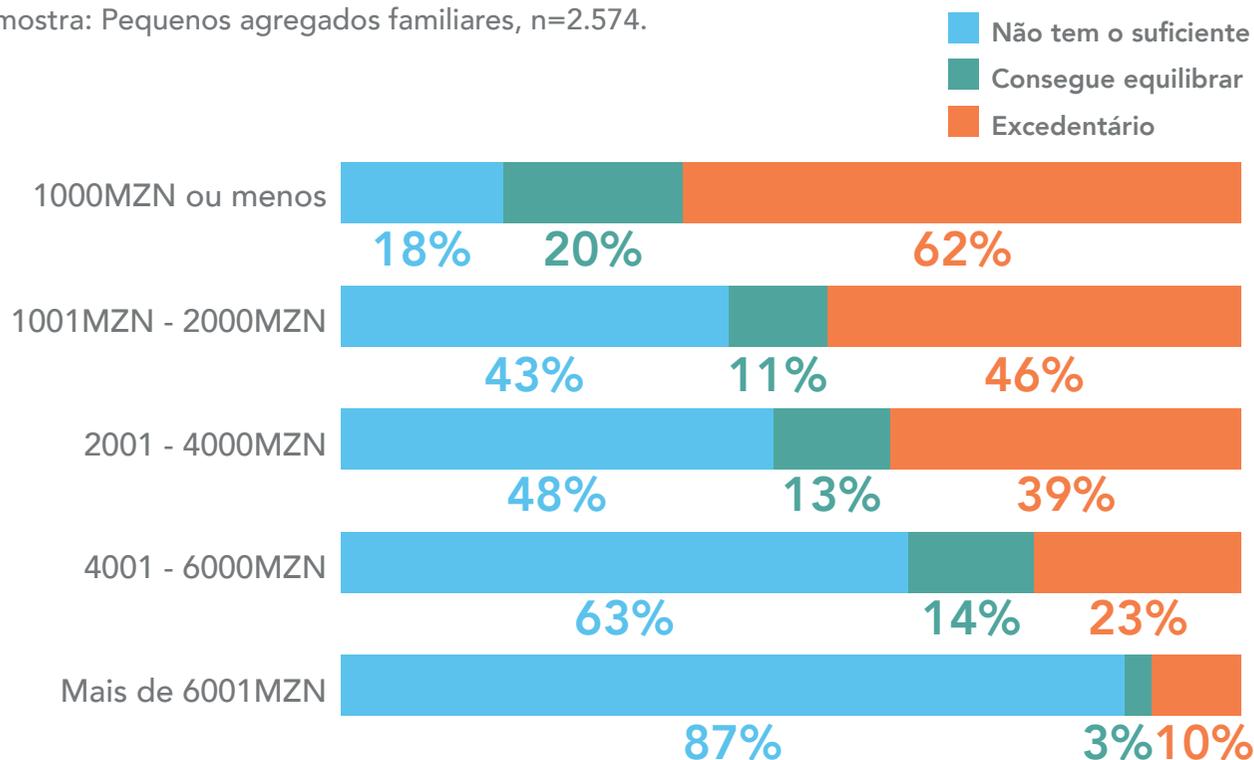
Qual é o montante mínimo, mensal, de que sua família precisa para sobreviver (despesas pessoais)?

Amostra: Famílias de pequenos produtores, que dão um montante mínimo para a sobrevivência do grupo familiar n=1.829.



Qual é o montante mínimo de que a sua família precisa para sobreviver mensalmente (para despesas pessoais) considerando todos os recursos em dinheiro que a sua família recebe?

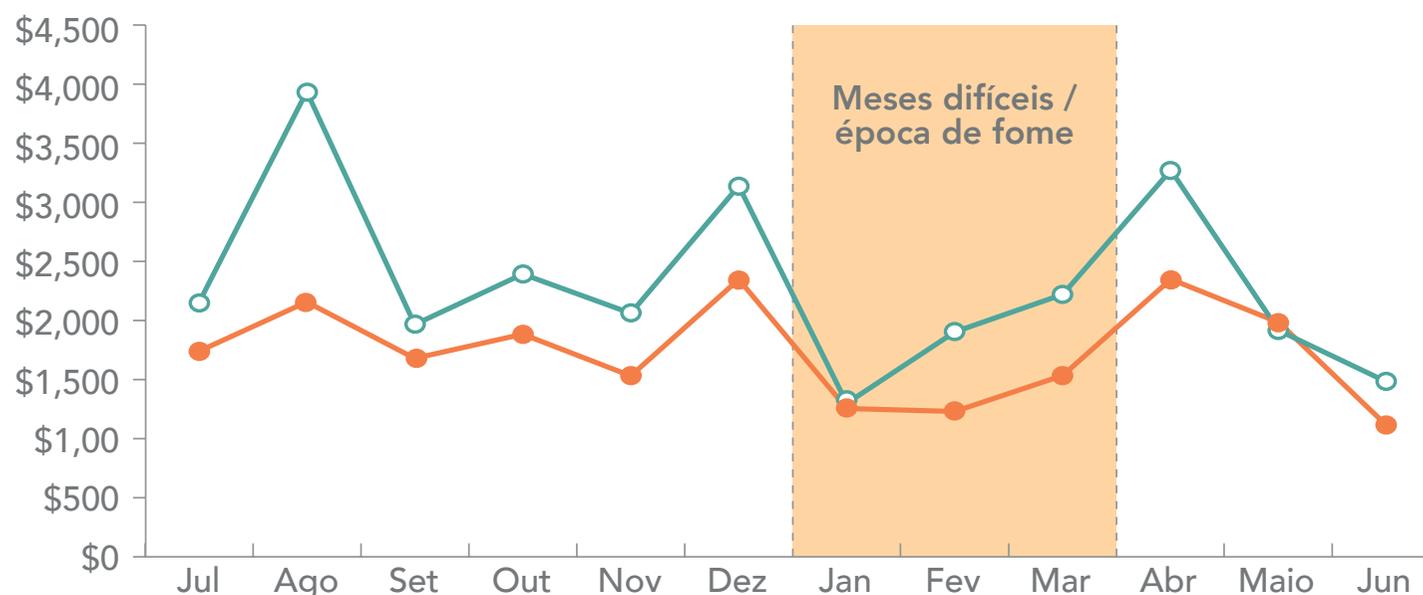
Amostra: Pequenos agregados familiares, n=2.574.



Rendimentos irregulares, nem sempre cobrem despesas regulares.

Diários de Pequenos produtores de Moçambique: Rendimento líquido e despesas domésticas a nível de amostra

Julho 2014 – Junho 2015 (USD).



—●— Despesas familiares

—○— Rendimento líquido

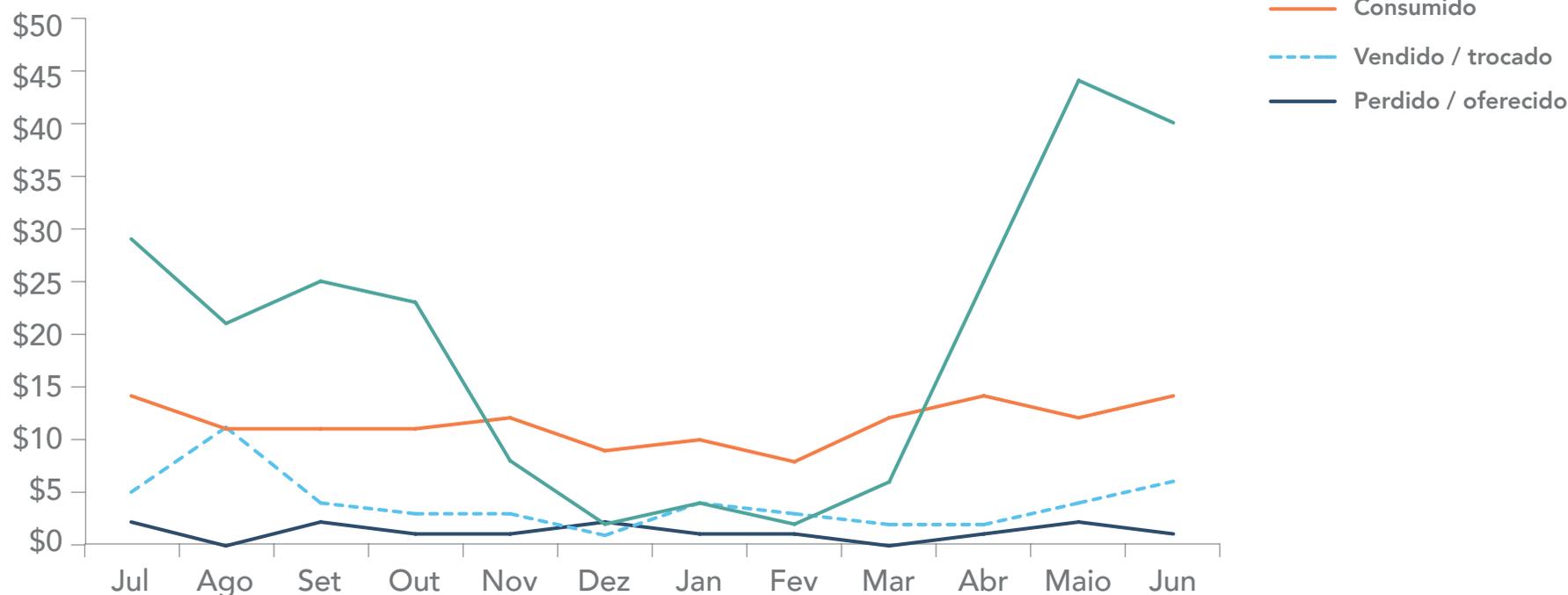
A linha de rendimento verde representa o rendimento líquido. Para a produção agrícola e em particular para as pequenas empresas, rendimento refere-se a receitas, deduzidas as despesas. A linha vermelha de despesas refere-se a despesas de operação da família, independentemente de rendimento ou transações financeiras (e.g., gastos com mercearia, roupas, educação transportes).

Em média, os pequenos produtores fizeram 2 colheitas por ano, que proporcionaram picos de rendimentos, mas as despesas foram relativamente brandas. A escassez de rendimento é um desafio, assim como o é calendário desequilibrado de entrada de rendimentos e as despesas.

A maior parte do rendimento é em espécie e atinge o máximo na época das colheitas

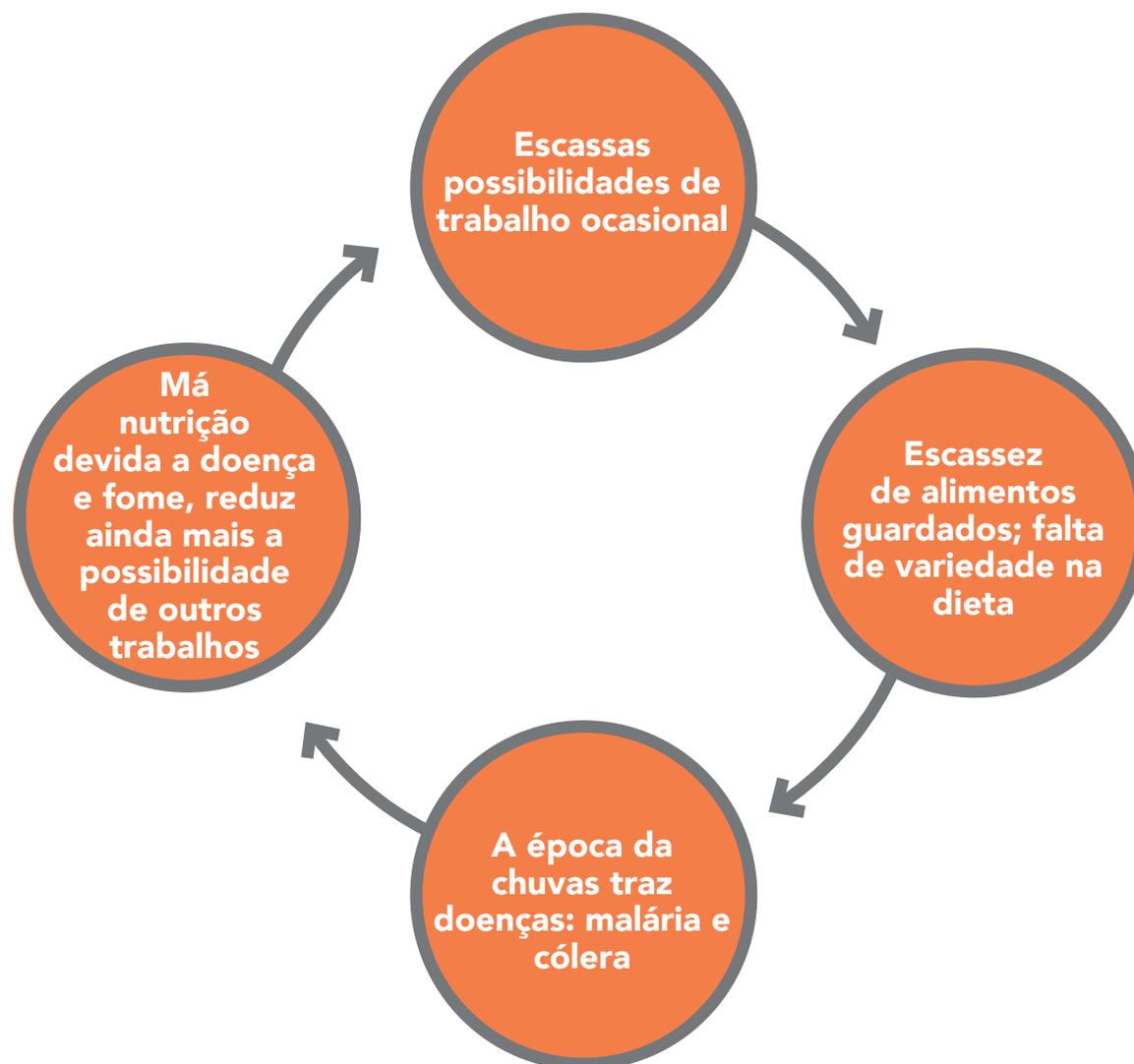
Diários de Pequenos produtores de Moçambique: Média mensal do valor das colheitas (reportada pelos próprios)

Julho 2014 – Junho 2015 (US\$).



Foi pedido aos participantes nos Diários de Pequenos produtores, que atribuísssem um valor aos produtos que colhiam consumiam, vendiam ou trocavam, e aos que perdiam, para cada mês do ano. A maior parte do seus rendimentos agrícolas eram em espécie.

A época da fome

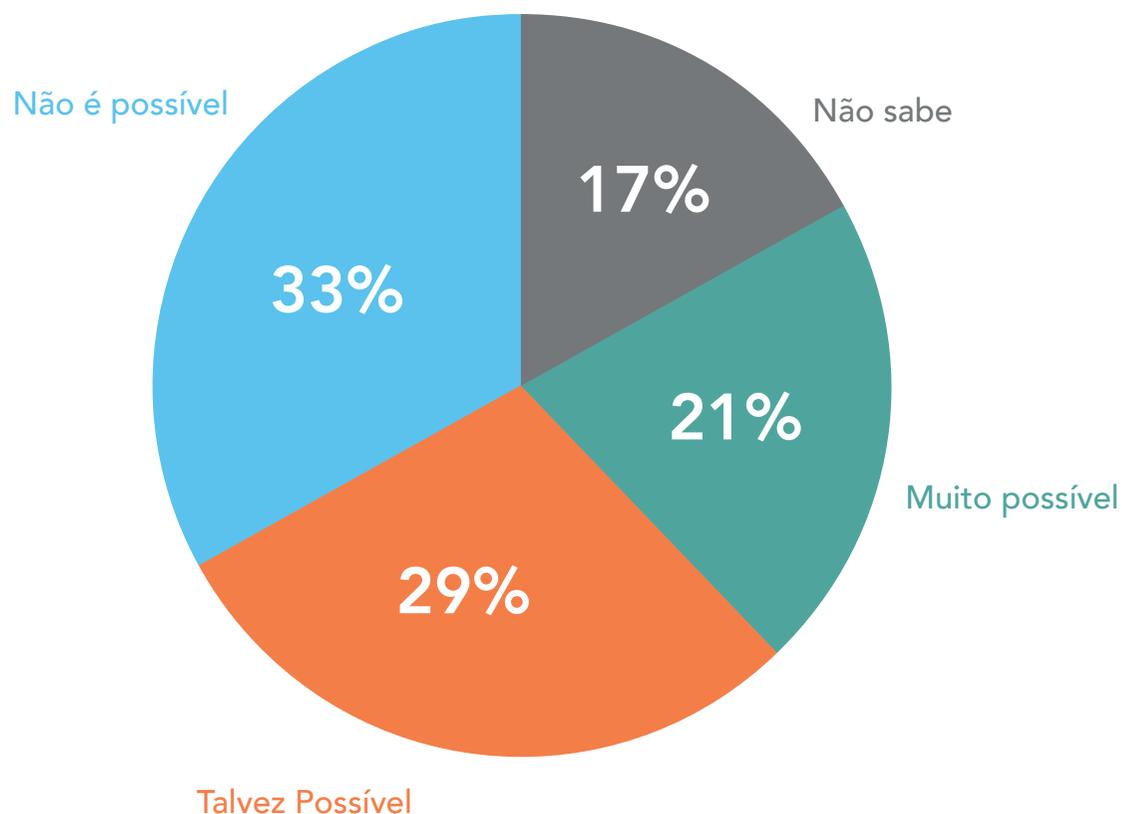


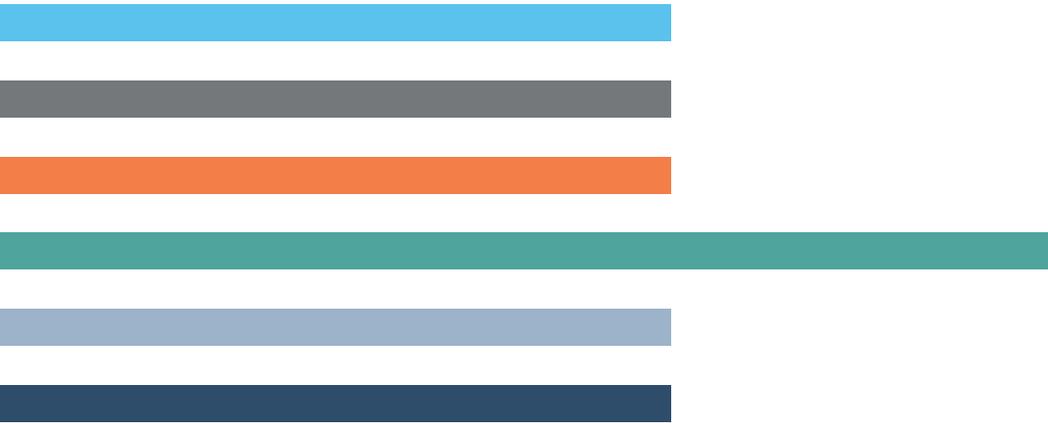
O problema da 'época da fome' era menos a falta de alimentos e mais a falta de variedade na dieta, o que leva a quebra na resistência à doença na época em as doenças mais ocorrem. Oportunidades reduzidas de trabalho ocasional resultam em falta de dinheiro para aceder a tratamento médico.

Lidar com emergências é uma batalha.

Imagine que há uma emergência e que tem de pagar 1.000 meticais. Que possibilidade tem para arranjar 1.000 meticais no prazo de um mês?

Amostra: Pequenos agricultores, n=2.209.





4

Instrumentos financeiros

Estratégias de gestão de caixa

Quais são, então, os instrumentos financeiros potencialmente disponíveis para ajudar os pequenos produtores?

- Rendimento – trabalho ocasional, venda de produtos ou bens, empréstimos de amigos ou vizinhos
- Armazenamento dos seus cultivos de alimentos, como forma de reservas poupadas
- Poupanças informais: geralmente entre familiares e amigos, mas também através de grupos de poupança
- Poupanças formais

Os instrumentos de financiamento são limitados e estimular a inclusão financeira implica um percurso gradual de poupança informal para poupança formal, sendo a poupança e não o crédito, a prioridade. Os principais incentivos para o uso de serviços formais, vêm geralmente do exterior – i.e., o pequeno produtor tem de ter uma conta, na qual receba os pagamentos.

As famílias de pequenos agricultores estão a utilizar muito poucos instrumentos financeiros...

Diários dos Pequenos produtores de Moçambique: Níveis de uso e outros dados para instrumentos financeiros comuns

n=93 agregados familiares.

5 Principais Instruments de Poupança	%
Poupanças em casa	87%
Empréstimos a família e amigos	41%
Crédito concedido	18%
ROSCA	12%
ASCA	9%

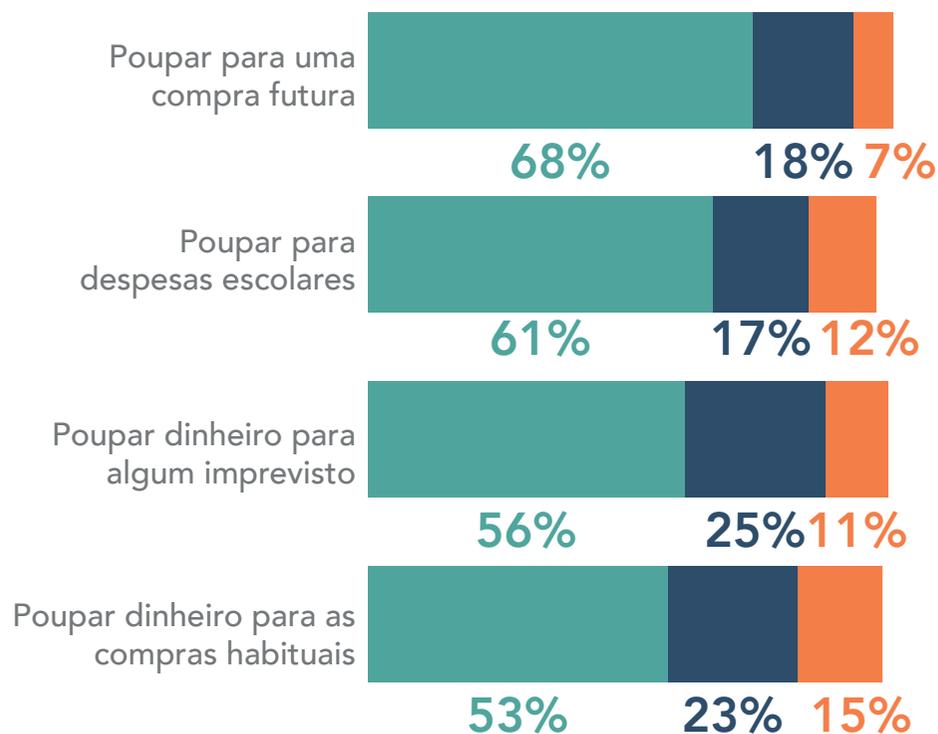
5 Principais Instrumentos de Crédito	%
Empréstimos de família e amigos	59%
Crédito em loja	22%
Empréstimo feito por grupo informal	5%
Empenhar	5%
Atuar como guarda de dinheiro	5%

Em linha com os resultados do Inquérito Nacional a famílias de pequenos produtores, a amostra destas famílias nos Diários Financeiros utilizou muito poucos instrumentos financeiros. A poupança era mais evidente que o crédito, embora isto signifique sobretudo ter poupanças em casa. Só uma fração da amostra participava em poupanças informais e grupos de crédito e todos os participantes em ASCAs eram mulheres.

...mas o desejo de poupar é forte.

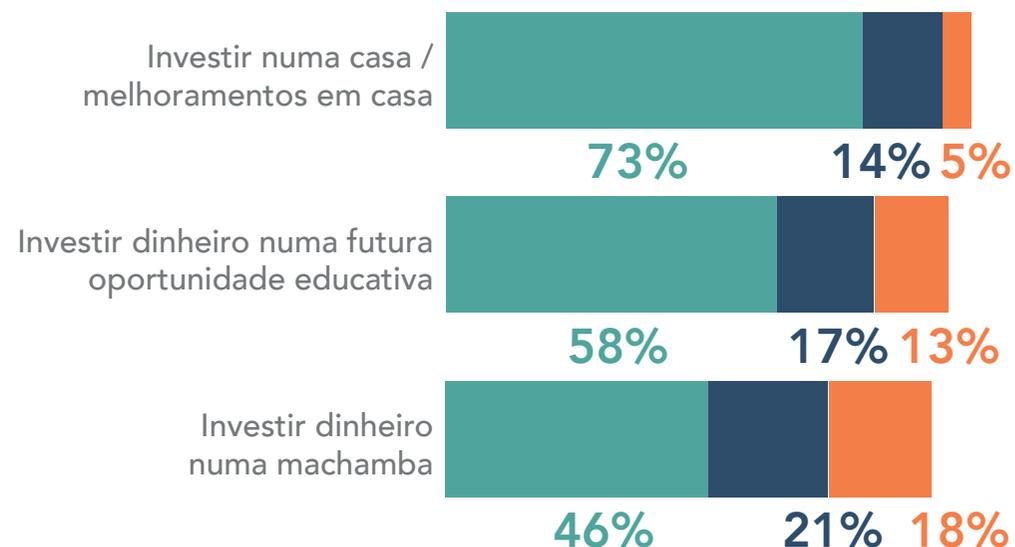
Para a sua família, até que ponto é importante poupar para os seguintes fins?

Amostra: Pequenos agricultores, n=2.209.



Qual a importância, para a sua família em investir nas seguintes áreas?

Amostra: Pequenos agricultores, n=2.209.

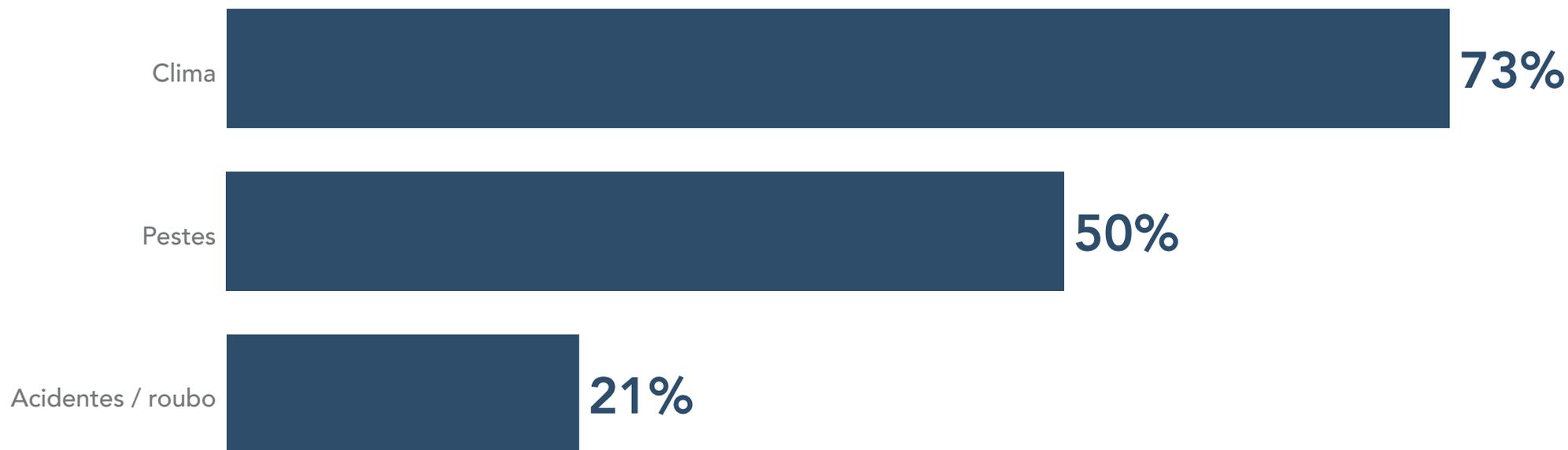


■ Muito importante ■ Alguma importância ■ Não é importante

Choques climáticos e pestes levam à perda de colheitas.

Nos últimos três anos, as suas atividades agrícolas foram seriamente afetadas por algum destes eventos?

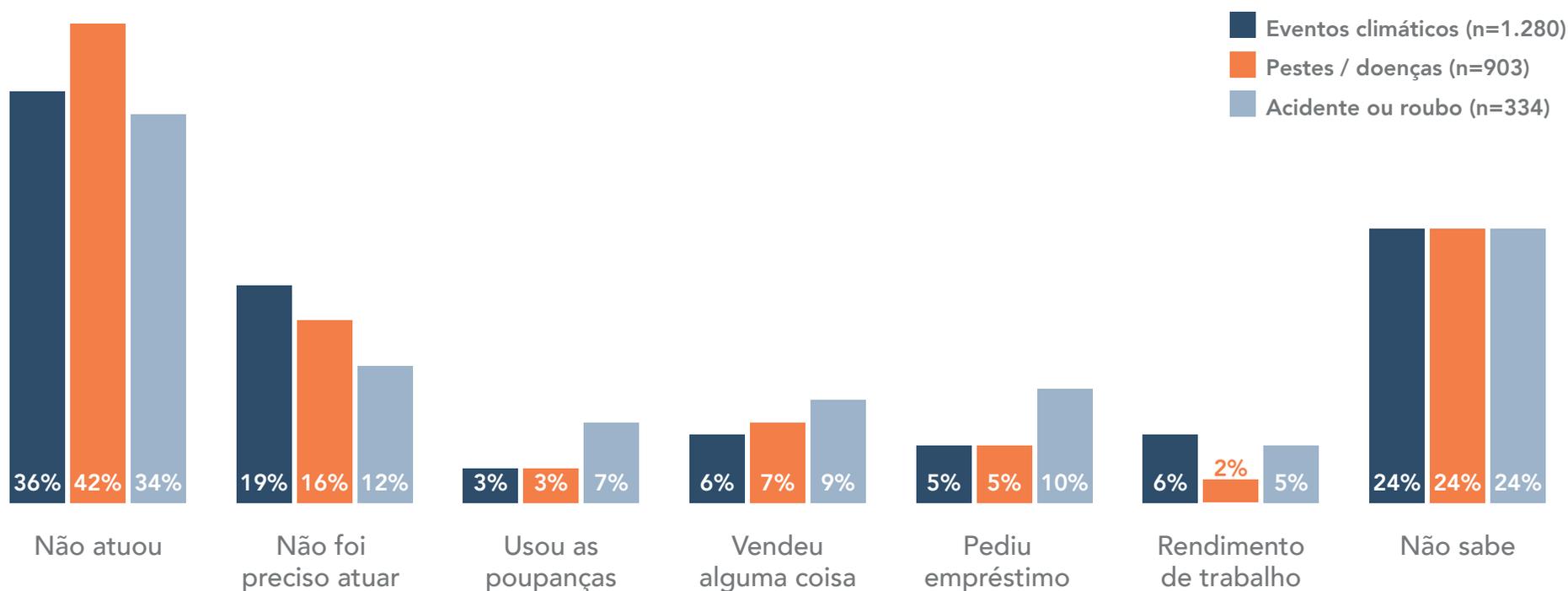
Amostra: Pequenos produtores rurais que participam nas atividades agrícolas do agregado n=1.753.



Ao enfrentar um choque, os pequenos produtores muitas vezes não têm mecanismos específicos para lidar com ele

Como lidou com o que lhe aconteceu?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que dizem que as suas atividades foram seriamente afetadas por cada uma destas categorias de choques, n=2.209.

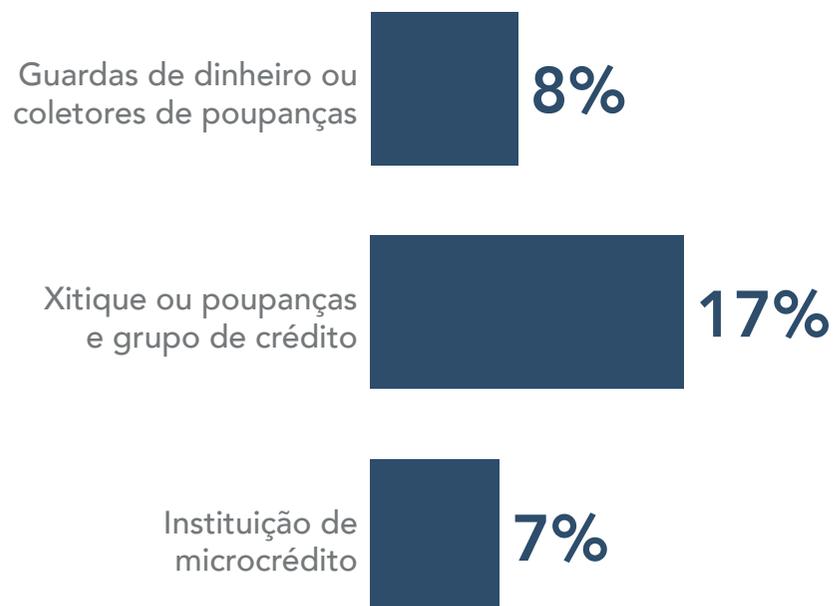


Muitos pequenos produtores não têm resposta específica para estes choques. Isto assinala a falta de instrumentos para atuar e/ou que família não achou o choque suficientemente grave para tomar medidas.

Poucos pequenos produtores utilizam instituições financeiras não bancárias, ou instrumentos informais de poupança.

Já utilizou os seguintes meios?

Amostra: Pequenos agricultores, n=2.209.



O uso de IFNB (Instituições Financeiras Não Bancárias e de serviços financeiros informais é muito limitado. Mas a experiência mostra que quando lhes apresentam um mecanismo para poupança, como uma ASCA, as pessoas aderem.

Associações para Acumular Crédito e Poupanças (ASCAs): Prova positiva para o incremento das poupanças

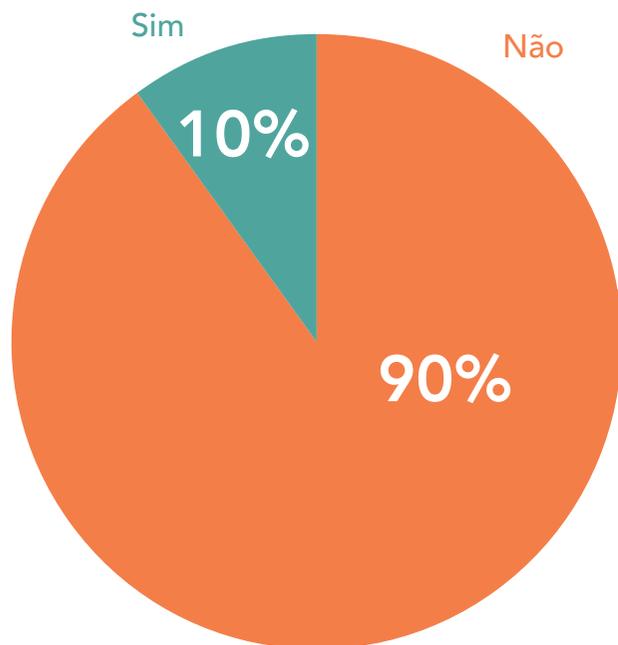
Um estudo do impacto das ASCAs no vizinho Malawi indica que em comparação com um grupo de controlo, o ser membro de uma ASCA tem resultados significativamente melhores. Entre eles:

- Um nível mais elevado de poupança
- Melhor nutrição, avaliada pelo número de refeições consumidas
- Maior rendimento procedente de atividades de negócio não agrícolas
- Aumento da dimensão das casas
- Aumento do uso de fertilizantes

Poucos pequenos produtores têm uma conta bancária...

Tem uma conta bancária pessoal, registada em seu nome?

Amostra: Pequenos agricultores, n=2.209.



Qual a razão principal de não ter conta num banco?

Amostra: Pequenos agricultores que não têm conta em banco n=1.941.

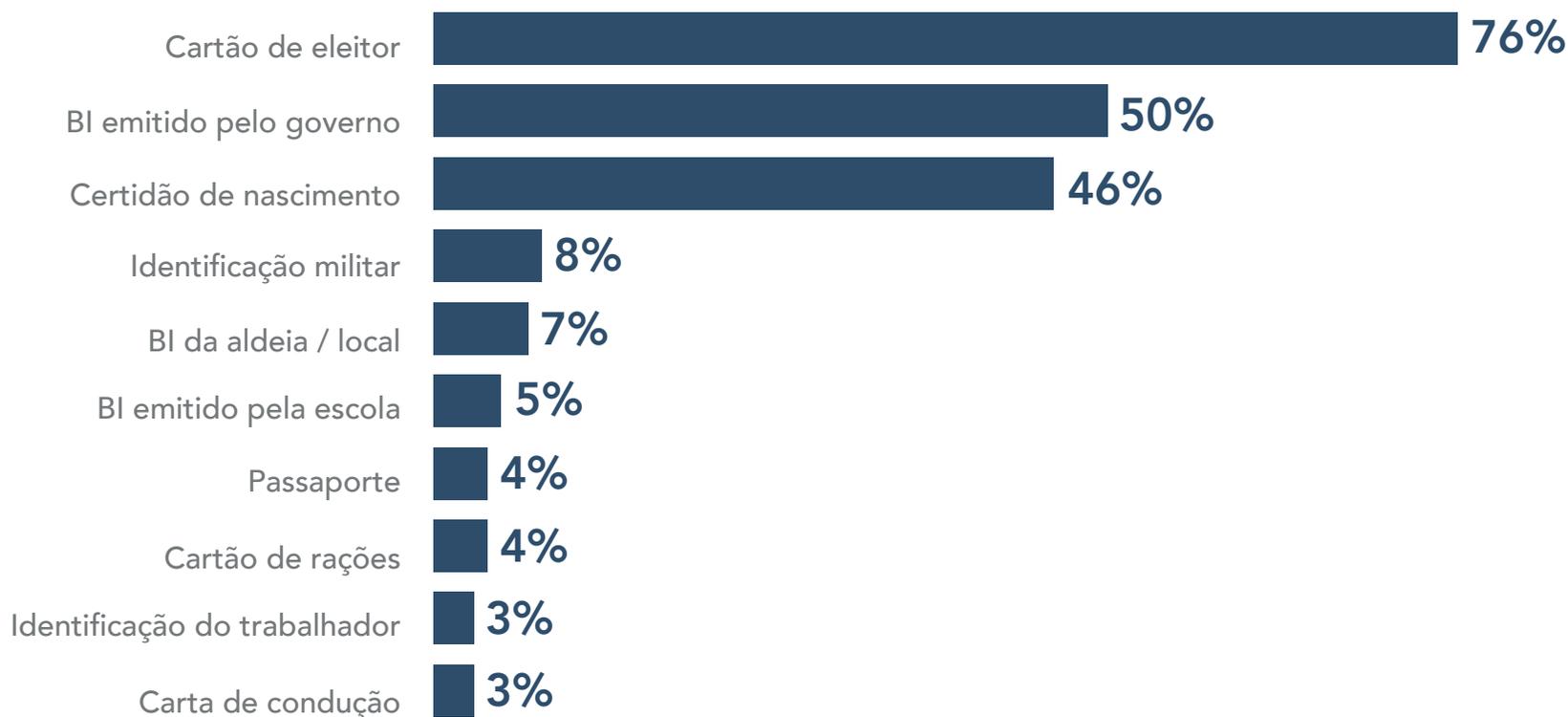


Os Bancos, por si só, apenas podem fazer um contributo limitado para a inclusão financeira.

...e as contas bancárias podem ser difíceis de abrir.

Tem algum dos seguintes tipos de identificação oficial?

Amostra: Pequenos produtores rurais, n=4.456. Aceitam-se respostas múltiplas.



Para abrir uma conta bancária precisa do BI. Os Bancos preferem o BI oficial. Podem aceitar o cartão de eleitor mas muitas vezes não o fazem. Querem também prova de residência, mas um endereço em zonas rurais é raro.



5

**Serviços
financeiros digitais**

Três desafios-chave em Moçambique

Falta de consciencialização e capacidade

O Inquérito Nacional revelou a baixa penetração e a falta de consciencialização relativamente às ferramentas financeiras digitais. Mesmo em áreas urbanas os serviços digitais têm demorado a arrancar. Uma evolução bem sucedida requer uma educação financeira sustentada e de alta qualidade.

Rede de Agências

Um sine qua non é o desenvolvimento de uma rede sólida e rentável de agentes. Muitas vezes não considerada prioritária, a falta desta rede de agentes tem sido um dos principais factores a entravar o crescimento dos serviços financeiros digitais.

Interoperabilidade

O maior operador móvel de dinheiro tem reduzida cobertura em zonas rurais; o operador de telemóveis com a melhor cobertura rural só agora está a lançar o seu produto dinheiro móvel.

Promissor para a inclusão financeira, mas resta ainda um longo caminho.

Falta de acesso a telefone móvel

46%

tem um ou mais telemóveis

49%

não têm dinheiro para comprar um telemóvel

56%

nunca usaram um telemóvel

Falta de experiência com dinheiro móvel

95%

reconhecem a importância de um telemóvel para comunicar

12%

reconhecem a importância dos telemóveis para transações financeiras

2%

foram pagos pelos seus produtos através de dinheiro móvel

Um cenário de mudança em Moçambique?

- O inventário inicial de ativos, nos Diários dos Pequenos produtores, revelava que quase metade das 93 famílias tinham telemóveis, mas durante o ano da recolha de dados foi registada a compra de cerca de 20 telemóveis. Isto representa um substancial aumento no acesso.
- Muitas iniciativas em Moçambique promovem a assistência técnica a agricultores através de telemóveis e alguns cultivadores até fornecem telemóveis aos seus produtores.
- A empresa M-Pesa está incrementar as suas atividades promocionais em áreas rurais e a Movitel lançou o seu serviço móvel de dinheiro. A pressão vai fomentar o aumento de interoperabilidade.
- Estão a ser desenvolvidas aplicações para ajudar as ASCAs a gerir as suas poupanças. E alguns grupos estão a usar os Serviços Financeiros Digitais para se ligarem a bancos.

Soluções de grande potencial

- Carteira móvel para guardar valores
- Aplicações para ajudar a gestão de fundos ASCA
- Solução de pagamento para produtos vendidos a comerciantes e a empresas de fomento
- Soluções para receber remessas e pensões e sua adoção pelos provedores
- E, a médio prazo, seguros contra fenómenos meteorológicos e crédito

Contudo serviços digitais financeiros, quer proporcionados por um operador móvel de dinheiro, quer por um banco, não será uma bala de prata.



6

Segmentação

As famílias de pequenos produtores não são homogêneas.

Seis variáveis-chave que impulsionam a inclusão financeira entre as famílias de pequenos produtores

1. Educação

2. Nível de pobreza

3. Acesso a fundos emergência

4. Posse de telemóvel

5. Atitudes

6. Viveram um evento inesperado

EDUCAÇÃO

54%
até à primária

12%
secundária ou mais

NÍVEL DE POBREZA

15%
acima de \$2.50 ppi

85%
menos de \$2.50 ppi

ACESSO A FUNDOS DE EMERGÊNCIA

21%
muito possível

33%
impossível

29%
talvez possível

17%
incerto

POSSE DE TELEMÓVEL

46%
têm pelo menos um telemóvel na família

ATITUDES

51%
acham que o futuro tomará conta de si mesmo

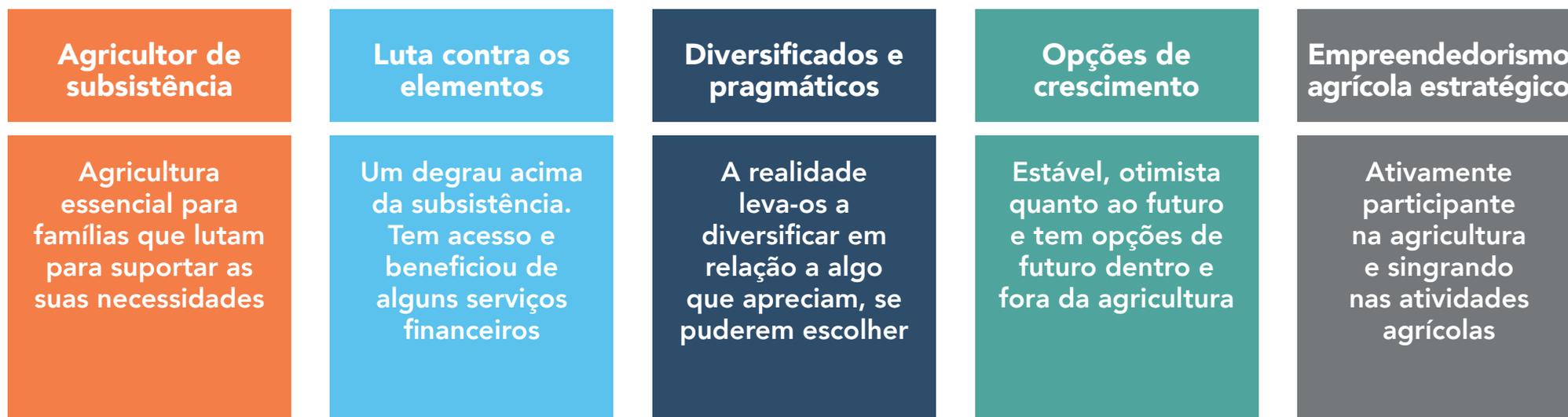
34%
não acham que o futuro tomará conta de si mesmo

EXPERIENCIARAM UM EVENTO INESPERADO

51%
nenhum

39%
pelo menos um

Cinco segmentos de famílias de pequenos produtores em Moçambique



Grau de integração na cadeia de valor



Cinco segmentos de famílias de pequenos produtores em Moçambique

Cinco segmentos de pequenos produtores em Moçambique:
As famílias que fazem agricultura de subsistência são o perfil mais numeroso

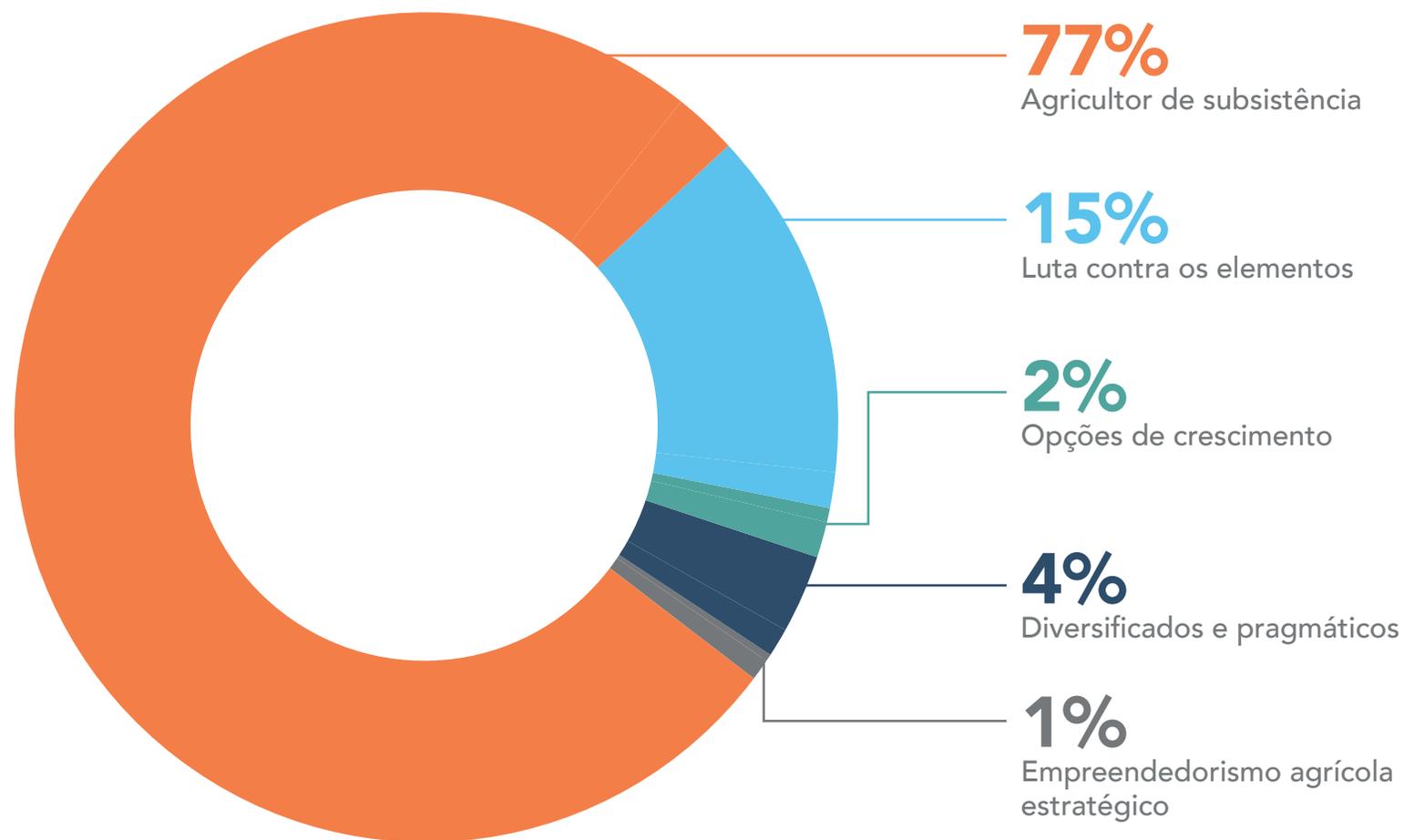
SEGMENTO	Agricultor de subsistência	Luta contra os elementos	Diversificados e pragmáticos	Opções de crescimento	Empreendedorismo agrícola estratégico
PROPORÇÃO NO MERCADO	77%	15%	4%	2%	1%
PERFIL	As intervenções mais eficazes serão principalmente não financeiras até que o rendimento aumente	Já com acesso a alguns serviços financeiros; promover organizações com base na comunidade: ASCAS e Associações de farmeiros	Bom nível de educação, um bom número já com telemóvel, claramente em melhores condições que os primeiros 2 grupos	De todos, o grupo com mais alta educação, o mais rico e os que dispõem de telemóvel – um grupo alvo considerado chave	Também com bom nível de educação, relativamente ricos e muito interessados na agricultura

Inferências para a inclusão financeira por segmento, em Moçambique

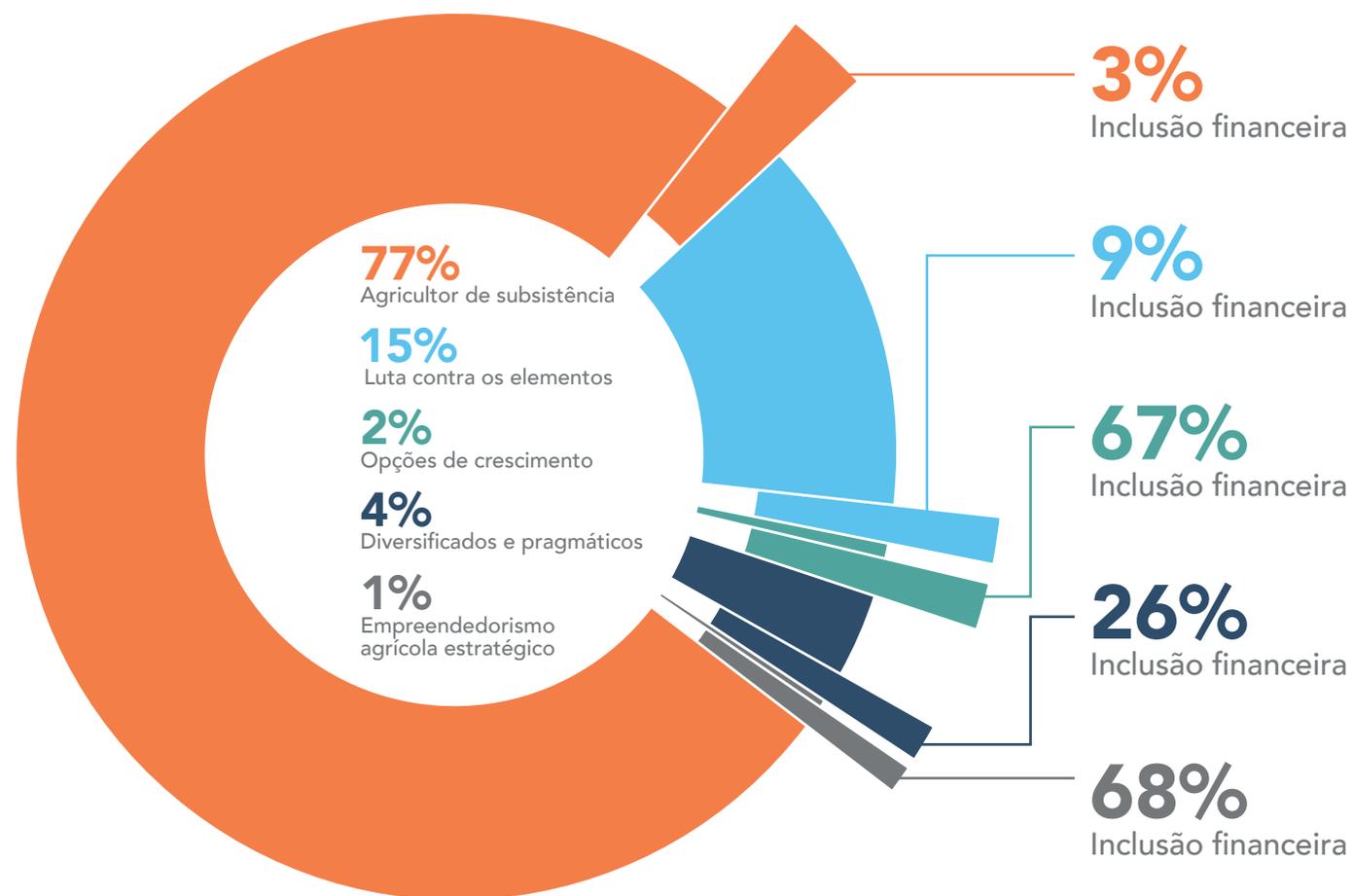
Que serviços são os mais apropriados para cada segmento?

SEGMENTO	Agricultor de subsistência	Luta contra os elementos	Diversificados e pragmáticos	Opções de crescimento	Empreendedorismo agrícola estratégico
PRINCIPAIS INSTRUMENTOS FINANCEIROS	<ul style="list-style-type: none"> • Formatura e outras abordagens para consolidar meios de vida e resiliência • Produtos de poupança para choques e consumo mais facilitado • Grupos informais de crédito e poupanças 	<ul style="list-style-type: none"> • É preciso ter estratégias para mitigação de risco, incluindo sementes melhoradas e serviços de extensão • Produtos financeiros para necessidades familiares: Saúde, educação, energia, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poupanças, facilidades de pagamento faseado e linhas de crédito para fatores de produção • Serviços de agregação • Produtos financeiros combinados com informação e serviços de extensão 	<ul style="list-style-type: none"> • Ligações formais a cadeias de valor para aumentar o acesso a serviços financeiros • Soluções pós-colheitas e de financiamento 	<ul style="list-style-type: none"> • Ligações digitalizadas a cadeias de valor para facilitar crédito e o acesso a FSPs formais • Crédito para investimentos em ativos, de forma a aumentar a produtividade

Cinco segmentos de famílias de pequenas produtoras em Moçambique



Cinco segmentos de famílias de pequenas produtoras em Moçambique: *Percentagem de agregados financeiramente incluídos*



A margem para aumentar a inclusão financeira é maior nos segmentos mais baixos. Os segmentos de rendimento mais alto, menos vulneráveis, são mais reduzidos mas oferecem maiores oportunidades para uma gama de soluções financeiras.



CONSEQUÊNCIAS

63

Promover a inclusão financeira: Principais intervenientes



Fotografia de Erin Scronce

Promover a inclusão financeira: Principais intervenientes



Promover a inclusão financeira requer colaboração entre muitos intervenientes e em muitas e diversas combinações. Individualmente, nenhum interessado pode fazer grandes avanços. A tecnologia móvel e os DFS / FSD serão factores-chave para facilitar essas intervenções.

- Promoção de ASCAs e associações de Agricultores, por Doadores / ONGs
- Ligar ASCAs a bancos / IFNBs via dinheiro móvel
- As Associações de Agricultores promovem melhores negociações com Empresas de Fomento e Comerciantes.
- Pagamento aos agricultores via DFS / FSD

Um só interessado não pode efectuar as mudanças necessárias: São precisas alianças estratégicas

- Melhorar a produtividade para criar mais excedentes para venda, através de ligações ao mercado ou planos de cultivadores sob contrato.
- Melhorar a informação aos agricultores – canais múltiplos, incluindo via telemóveis.
- Reduzir as perdas pós-colheita, para potenciar mais excedentes para venda.
- Aumentar o acesso a serviços de poupança, com a promoção de ASCAs.
- Introduzir o dinheiro móvel, inicialmente através do grupo ASCA.
- Usar os telemóveis para guardar valor.
- Expandir os serviços financeiros através de dinheiro móvel e do agentes bancários mas investindo no ecossistema.

E...

- Não esquecer as mulheres como mercado-alvo
 - 25% são chefes de família
 - São membros muito ativos das ASCAs
 - Consultadas quando há decisões importantes
 - Mas os baixos nível de literacia podem impedir o seu acesso a serviços financeiros

Um só interessado não pode efectuar as mudanças necessárias: São precisas alianças estratégicas

- O Governo proporciona um ambiente e uma infraestruturas que são facilitadores. Pode também tomar parte no desenvolvimento do ecossistema FSD.
- Os cultivadores subcontratados e os comerciantes de mercadorias podem trabalhar mais estreitamente com ONGs, FPS, Associações de Agricultores e companhias de seguros.
- As ONGs podem fortalecer as Associações de Agricultores e promover as ASCAs.
- As Organizações para o desenvolvimento podem apoiar a introdução de certificados de depósito, melhores tecnologias de armazenamento de colheitas e serviços que forneçam informações técnicas e de mercado aos agricultores.
- Os operadores de dinheiro móvel podem trabalhar junto dos cultivadores subcontratados e comerciantes em relação aos sistemas de pagamento, com seguradores para o desenvolvimento de novos produtos e com as ASCAs para o desenvolvimento de aplicações apropriadas.
- Os bancos e operadores móveis de dinheiro, podem apoiar o desenvolvimento de redes de agentes.

Enfoque em agregados familiares de pequenos produtores não comerciais

Melhorar as práticas agrícolas e a gestão de risco agrícola

(e.g., Captação de água, variedades de culturas resistentes a secas)

A função dos cultivadores e dos comerciantes de mercadorias é essencial para o melhoramento da vida do pequeno proprietário. São eles que podem:

- Encorajar a formação de organizações com base nas comunidades – ASCAs e associações de agricultores.
- Fornecer formação técnica e insumos.
- Encorajar a diversificação para cultivos mais rentáveis.
- Assinar contratos com um preço justo de mercado garantido ou pelo menos reconhecer a vantagem que terão, eles próprios, a longo prazo, se pagarem um preço justo.
- Encorajar o uso de serviços financeiros digitais, pagando eles próprios aos rendeiros através de telemóvel.
- Encorajar agricultores e intermediários a utilizarem armazéns certificados que emitam certificados de depósito.

Enfoque em agregados familiares de pequenos produtores não comerciais

Melhorar a armazenagem das colheitas

- Proteger a produção agrícola com uma forma mais resistente de armazenagem (e.g. Sacos de plástico reforçados ou tratados, pequenos silos de metal para cereais em grão) pode ser um melhoramento importante para os pequenos produtores não-comerciais.
- Sistemas de certificados de depósito, que estão agora a ser experimentados em Moçambique, são também uma introdução prometedora no sistema, ainda que com limitações geográficas.

Um gama de instrumentos financeiros e prestadores de serviços poderia apoiar a adopção de melhores métodos de armazenagem, incluindo um sistema de pagamentos faseados para certos produtos, planos de poupança e talvez planos de crédito talhados por medida dos Provedores de Serviços Financeiros.

Enfoque em agregados familiares de pequenos produtores não comerciais

Promover e apoiar organizações com base na comunidade

ASCAS

as ASCAs são sem dúvida o mais eficaz modo de prestar serviços financeiros informais às populações rurais. Indagações recentes identificaram 25 organizações que promovem ASCAs em Moçambique e pelo menos 300.000 membros, mas os números podem até ser muito mais elevados. As ASCAs podem também ser uma forma importante de introduzir serviços financeiros digitais, através de iniciativas para digitalizar o processo e interligar as ASCAs a instituições financeira formais.

ASSOCIAÇÕES DE AGRICULTORES

variando em qualidade, quando são bem organizadas são importantes motores de ligação dos agricultores ao mercado. Eles podem e, em muitos casos, fazem-no realmente, desempenhar um papel importante para lidar com empresas de comercialização e outros interessados, e podem facilitar formação técnica, acesso a crédito e educação financeira.

UNAC

a União Nacional de Pequenos produtores afirma que tinham já 2.200 associações membros em 2010.



RECURSOS

71

Recursos

Inquéritos nacionais e Segmentações de Famílias de Pequenos produtores:

Moçambique:

Doc°: [Pt En](#) | Guia Utiliz.: [Pt En](#) | [Dados](#)

Uganda:

Doc° | [Guia Utiliz.](#) | [Dados](#)

Tanzânia:

Doc° | [Guia Utiliz.](#) | [Dados](#)

Bangladesh:

Doc° | [Guia Utiliz.](#) | [Dados](#)

Nigéria:

Doc° | [Guia Utiliz.](#) | [Dados](#)

Costa do Marfim:

Doc°: [Fr En](#) | Guia Utiliz.: [Fr En](#) | [Dados](#)

Diários Financeiros de Pequenos produtores:

[Sumário Executivo](#)

[Documento Completo](#)

[Guia do Utilizador](#)

[Vídeo](#)

[Dados](#)

Moçambique: [Dados](#)

Tanzânia: [Dados](#)

Paquistão: [Dados](#)

[Concepção de Serviços Financeiros Digitais para Famílias Pequenos produtores: Lições do Zimbabué, Senegal, Ruanda e Camboja](#)

[Segmentação de Pequenos produtores: Atender às Necessidades Financeiras de Famílias Agrícolas](#)

[Apoiar Pequenos Proprietários Agrícolas: Desenvolvimentos Recentes em Finanças Digitais](#)

[Digitalizar as Finanças da Cadeia de Valor, para Pequenos produtores Rurais](#)

[Famílias de Pequenos produtores Rurais: Compreender a Procura, Impulsionar a Inovação](#)

Contactos

Agregados Familiares de Pequenos produtores

Kathryn Larcombe

Kathryn_Larcombe@fsdmoc.com

Jamie Anderson

janderson12@worldbank.org

www.CGAP.org