



UNIVERSITEIT VAN PRETORIA
UNIVERSITY OF PRETORIA
YUNIBESITHI YA PRETORIA

A Situação das Finanças Rurais e Agrícolas em Moçambique

Maputo, 7 de Novembro 2013

Agenda

Este seminário tem por objectivo apresentar o estudo sobre a situação do acesso a finanças rurais e agrícolas em Moçambique

- 1. Introdução**
- 2. Perfil da População Rural**
- 3. Procura de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais**
- 4. Oferta de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais**
- 5. Acesso à e Inclusão de Serviços Financeiros Rurais**
- 6. Factores de Impulsionam e Inibem**
- 7. Recomendações**

1. Introdução

1. Introdução

1. Introdução

O desenvolvimento agrícola é a chave para superar os desafios enfrentados nas zonas rurais em Moçambique

O sucesso do sector agrícola depende, entre outros factores, da disponibilidade e acessibilidade de serviços financeiros

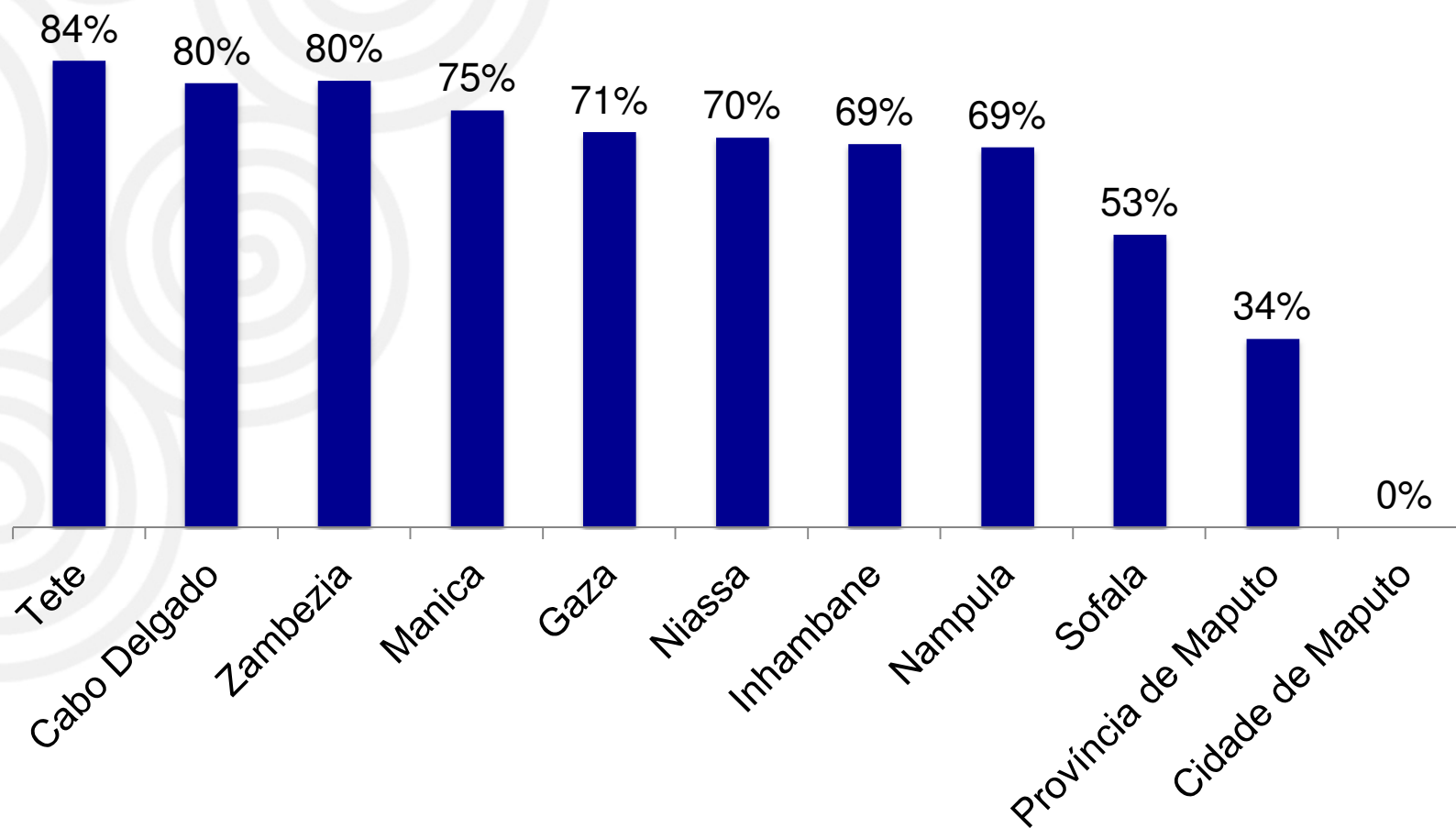
- **Empréstimos para a Produção:** para sementes, pesticidas, fertilizantes, equipamento e mão-de-obra;
- **Empréstimos para a Comercialização:** warehouse receipts, Crédito comercial de longo prazo e facilidades de descoberto bancário
- **Serviços de Poupança** para gerir os rendimentos sazonais
- **Seguro** de produção e warehouse

2. Perfil da População Rural

2. Perfil da População Rural

2. Perfil da População Rural

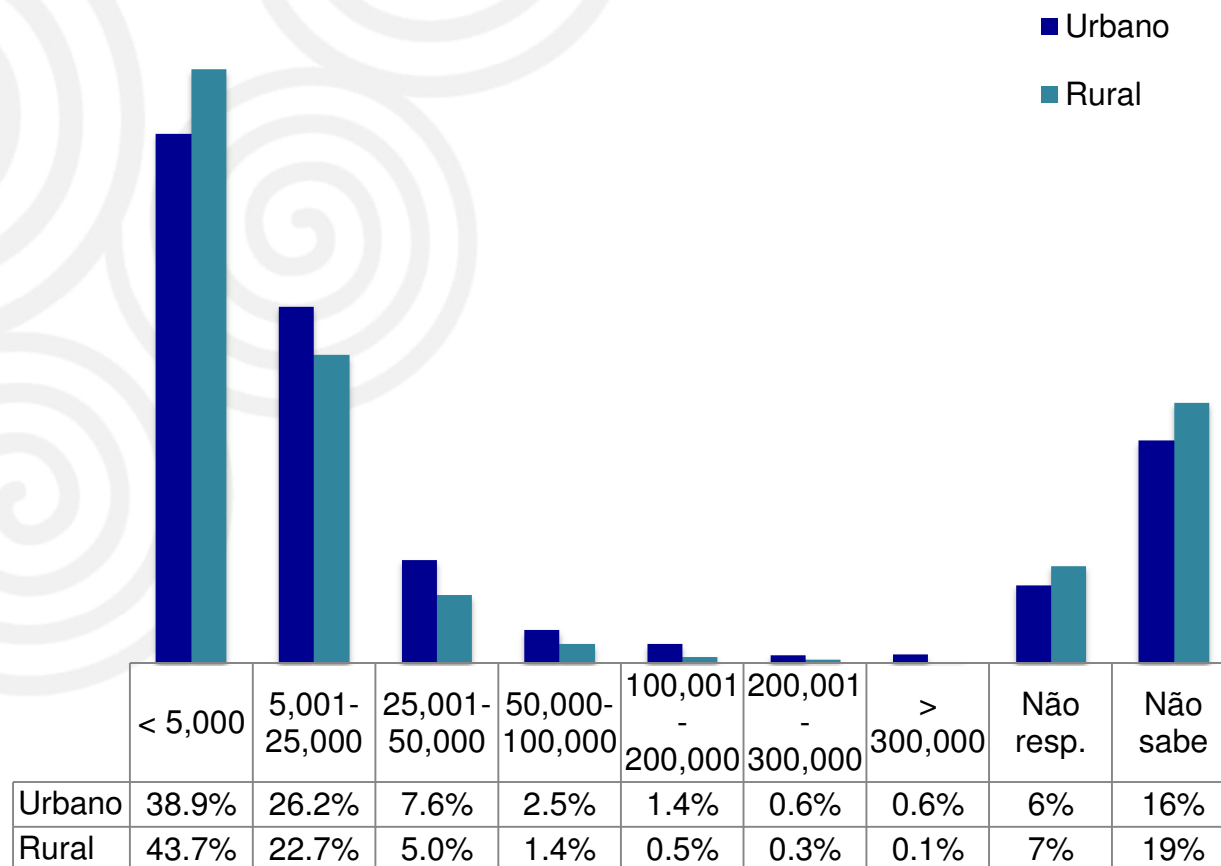
A maioria da população Moçambicana é rural, com excepção da Cidade de Maputo (0%) e da Província de Maputo (34%)



Fonte: Finscope 2009

2. Perfil da População Rural

A maioria de população rural tem um rendimento menor de 5.000 Mt por ano ou não sabe qual foi o seu rendimento



- Apenas 7.5% das pessoas urbanas afirmaram que a agricultura era a sua principal fonte de rendimento, contra 28.4% nas zonas rurais
- Mais de 37% nas zonas rurais afirmaram que eles eram dependentes de terceiros para pagamento das suas despesas

Fonte: Finscope 2009

2. Perfil da População Rural

Nota-se uma marginalização das comunidades rurais pois o acesso a infra-estruturas e a transportes é mais acessível nas zonas urbanas

Acesso à Infra-estruturas

	Urbano (%)	Rural (%)
Hospital	39.2	6.7
Escola Primária	89.3	87.6
Escola Secundária	59.4	11.9
Marcados	78.7	50.1
Correios		
Estradas Alcatroadas		

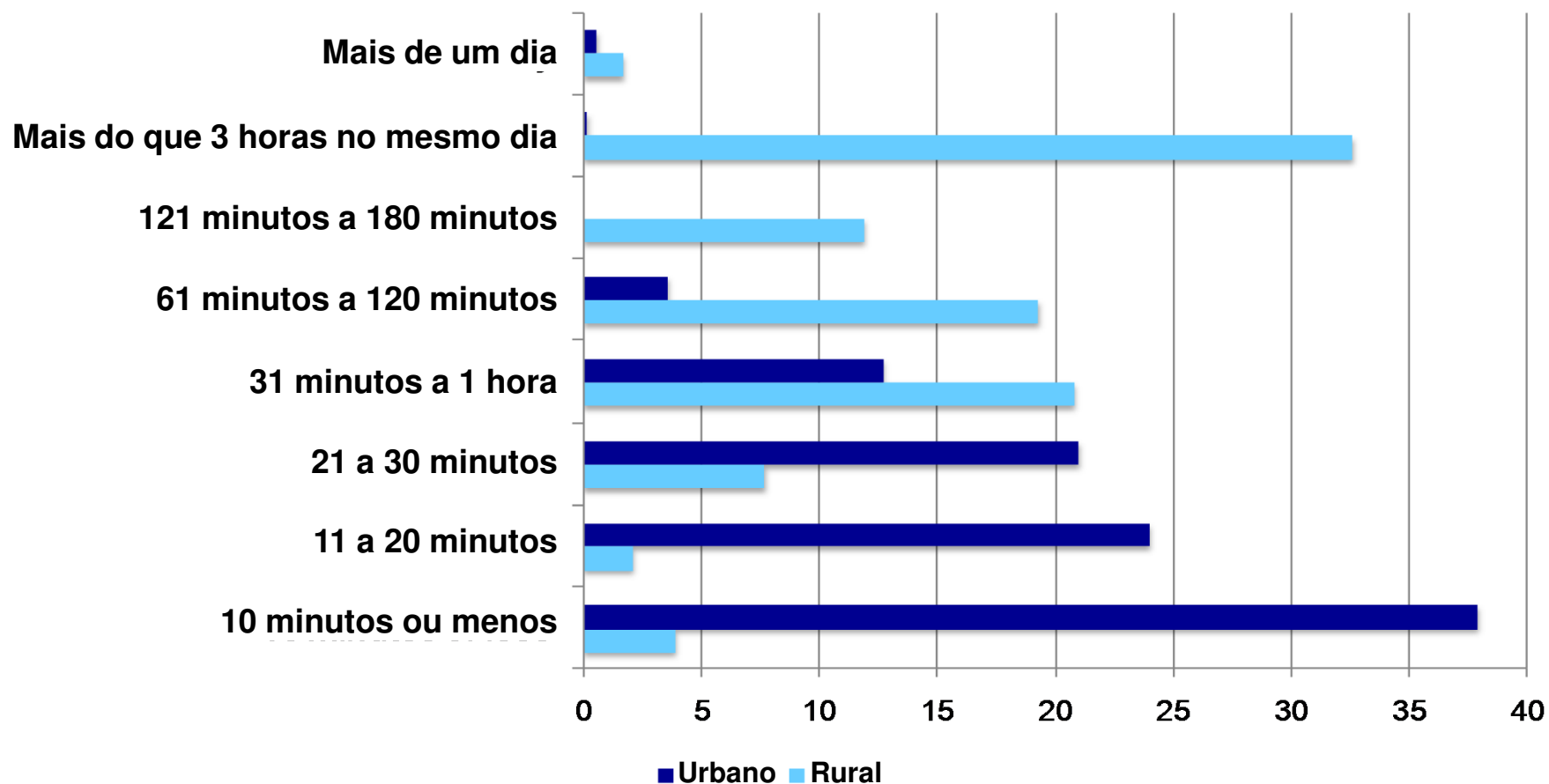
Apenas 1% da população rural frequentou alguma educação pós-secundária e 41% não teve acesso a educação formal

Acesso à Transportes

Disponibilidade de transportes públicos (incluindo chapas)	Urbano (%)	Rural (%)
Está sempre disponível	64.4	14.2
Durante algumas horas	20.7	25.5
Durante alguns dias	1.7	10.4
Não está disponível	13.2	49.9

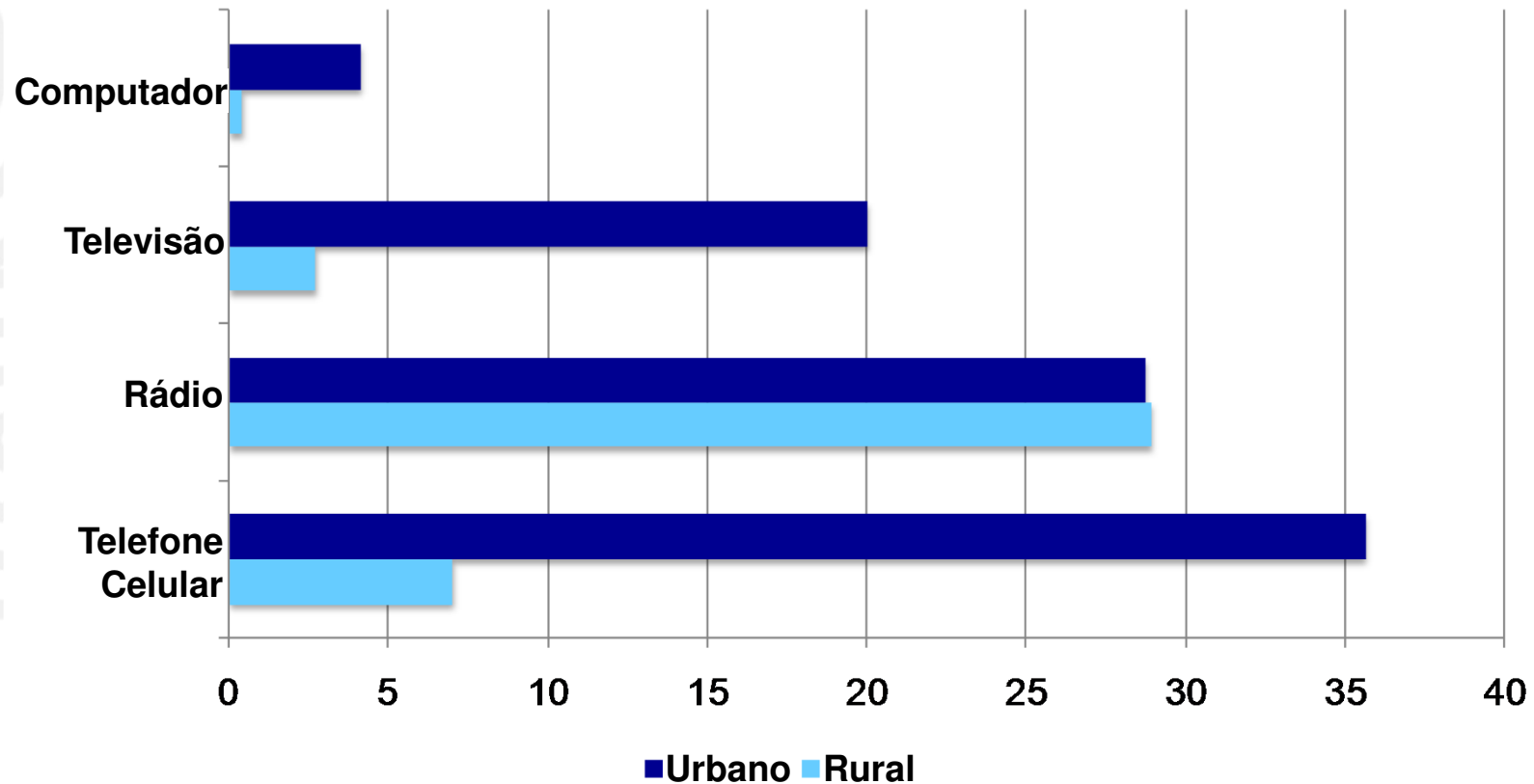
2. Perfil da População Rural

Nas zonas urbanas 83% pode aceder a um banco em menos de meia hora enquanto que nas zonas rurais apenas 14% consegue aceder



2. Perfil da População Rural

Nas zonas rurais existe uma menor exposição aos media o que limita a conectividade e aumenta a dissimetria de informação



2. Perfil da População Rural

Nas zonas rurais o baixo nível de posse de documentos dificulta o acesso a serviços financeiros

Tipo de Documento	Urbano (%)	Rural (%)
BI / DIRE (BI para nacionais / autorização de residência para estrangeiros)	64.9	35.3
Talão de BI	65.4	48.9
NUIT	11.1	1.8
Passaporte	13.2	4.4
Cartão de Eleitor	72.2	75.7
Carta de Condução	8.8	1.2
Factura de Água	6.2	0.2
Factura de Energia	9.9	0.4
Título de Propriedade da casa / edifício	6.6	0.6
Extracto Bancário	8.9	0.9

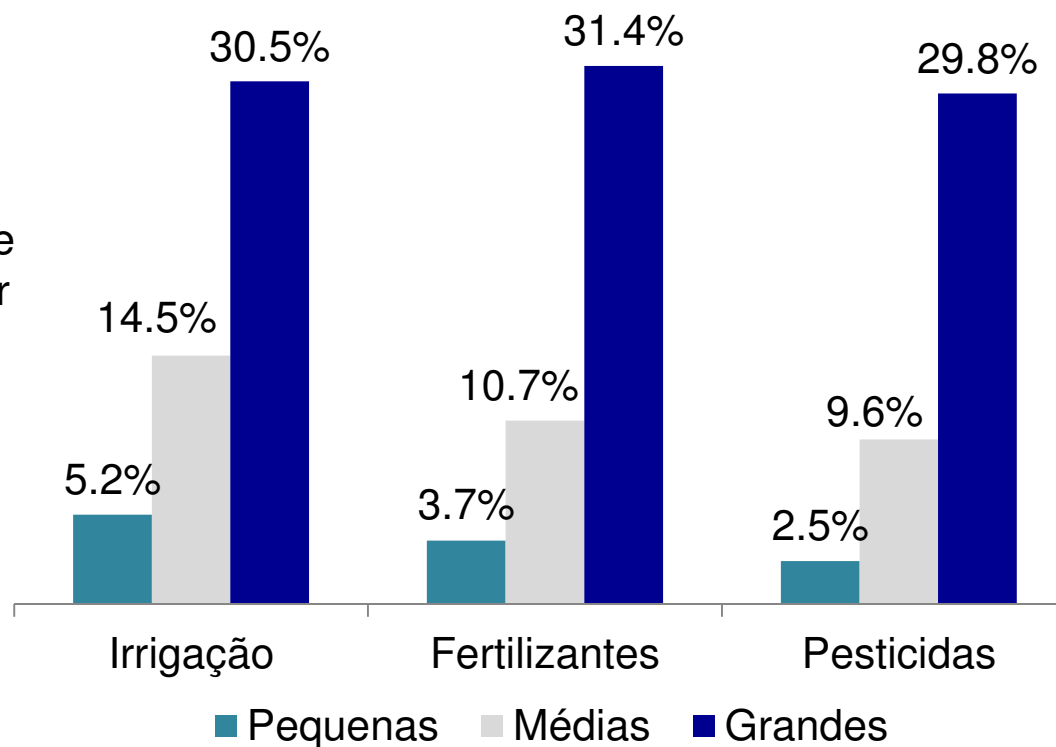
3. Procura de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

3. Procura de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

3. Procura de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

Há mais de 3.8 milhões de empresas agrícolas, das quais 99% são de pequena e poucas destas usam irrigação, fertilizantes ou pesticidas

- De todas as empresas agrícolas, 71.6% têm menos de 2 ha. E menos de 0.1% têm mais de 10 ha.
- Mais de 96% dos 5.6 milhões de ha. cultivados são ocupados por pequenas empresas agrícolas
- Menos um terço das grandes empresas agrícolas usam irrigação, fertilizantes ou pesticidas
- O padrão de chuvas irregulares em muitas áreas representa um desafio para os agricultores que dependem das chuvas e aumenta o risco do investimento



Fonte: INE, Censo Agro Pecuário, 2010.

3. Procura de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

Para além disso, as famílias rurais têm uma baixa literacia financeira e usam mecanismos informais para lidar com as suas necessidades financeiras

- A literacia financeira é baixa, tanto em termos de conceitos amplos como conceitos específicos relacionados com serviços financeiros
- Para lidar com eventos esperados e não esperados, normalmente as pessoas pedem empréstimos a familiares e amigos, vendem activos ou doações
- As razões para poupar são:
 - Para emergências
 - Fazer face aos rendimentos sazonais
- Daqueles que poupam, a maior parte poupa nas suas casas
- As emergências não medicas são a maior razão para solicitar empréstimo
- Muito poucos identificaram outras razões para solicitarem um empréstimo: como para começar ou expandir o negócio, investir em insumos agrícolas, ou na educação ou na compra de bens e activos domésticos

3. Procura de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

Produtos financeiros para a cadeia de valor agrícola podem ser agrupados em 3 categorias: produção, actividade comercial e transformação

Produção

- **Crédito** para sementes, pesticidas, fertilizantes, equipamento e mão-de-obra
- **Seguro** da produção
- **Produtos de poupança** gerir os rendimentos sazonais

Actividade Comercial

- **Crédito e seguro de Warehousing**
- **Crédito comercial de longo prazo e facilidades de descoberto bancário**
- **Produtos de poupança** gerir os rendimentos sazonais

Transformação

- **Crédito e seguro de Warehousing**
- **Crédito comercial de longo prazo e facilidades de descoberto bancário**
- **Produtos de poupança** gerir os rendimentos sazonais

A população rural não agrícola também tem necessidades de produtos financeiros, **crédito** para as actividades não agrícolas, **poupança** para fazer face as despesas esperadas e não-esperadas e **seguros** para reduzir a sua vulnerabilidade aos riscos

4. Oferta de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

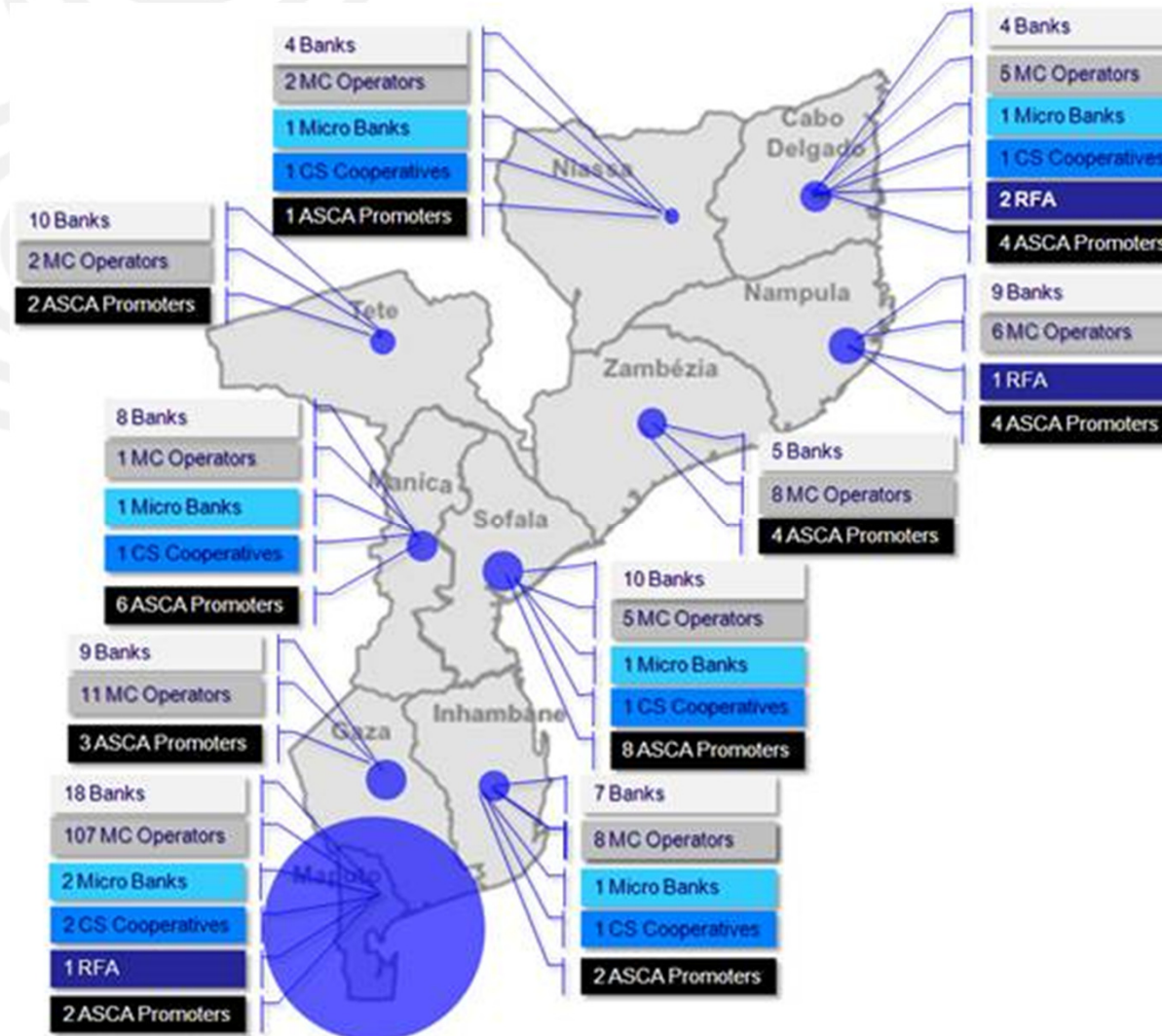
4. Oferta de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais



UNIVERSITEIT VAN PRETORIA
UNIVERSITY OF PRETORIA
YUNIBESITHI YA PRETORIA

4. Oferta de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

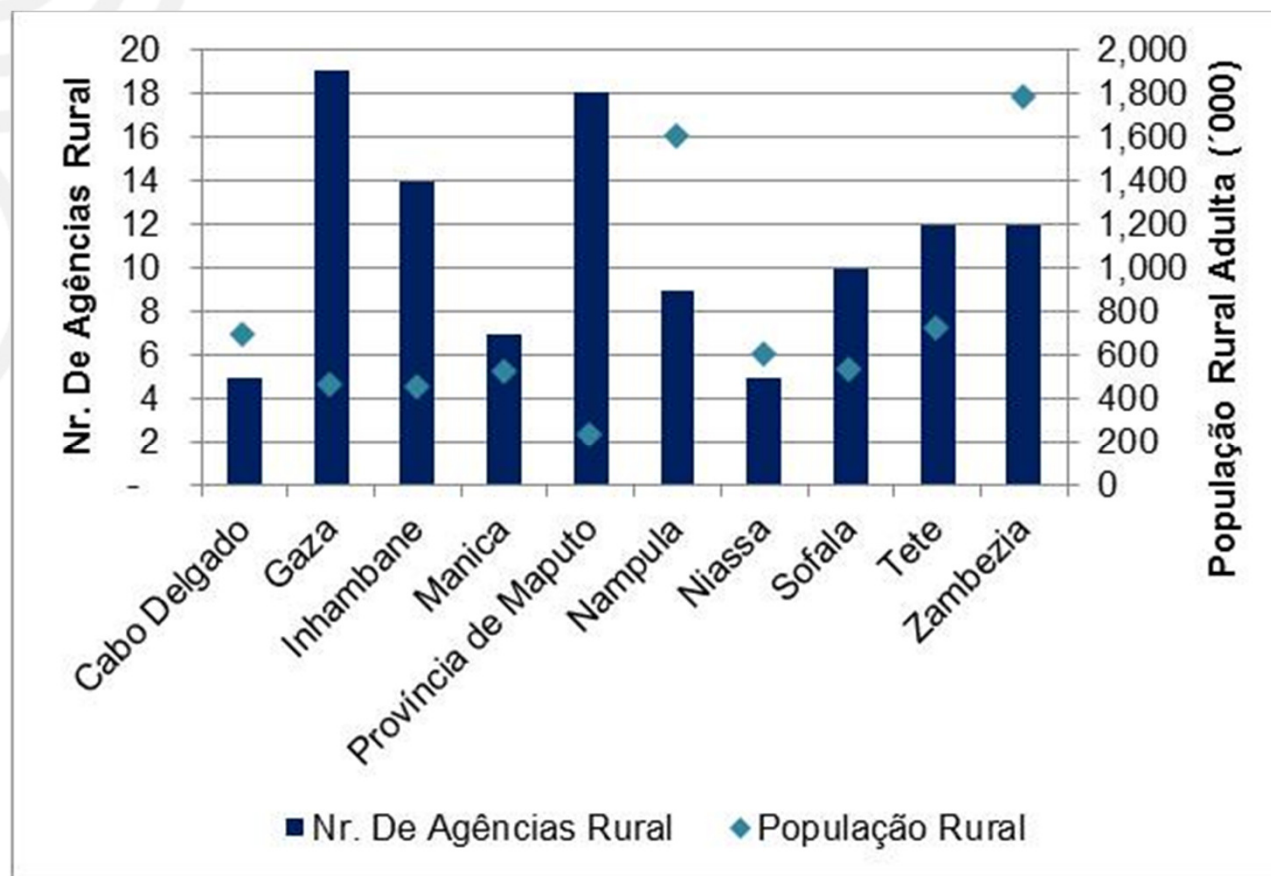
As instituições financeiras podem ser agrupadas em bancos comerciais, micro bancos, cooperativas de crédito, associações de finanças rurais



4. Oferta de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

Em Moçambique existem 18 bancos comerciais, 462 agências bancárias que operam em 58 dos 128 distritos do país

- ☐ Aproximadamente 24% das agências bancárias estão nos distritos
- ☐ O número médio de pessoas adultas por agência é 4 vezes mais alta nas zonas rurais (84,175) que nas zonas urbanas (21,519)



Fonte: ICC baseado nos dados do BM e FinScope, 2012

4. Oferta de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

A maioria dos bancos comerciais em Moçambique financia a produção agrícola através dos seus produtos de crédito normais

- ❑ Alguns bancos comerciais desenharam produtos específicos para agricultura e existem algumas linhas de crédito para agricultura em alguns bancos comerciais
- ❑ Serviços financeiros celulares ou bancos móveis são um potencial para expandir a cobertura de serviços financeiros formais no país
- ❑ Os principais constrangimentos dos bancos comerciais para expandir para as zonas rurais são :
 - Custos operacionais
 - Elevados custos de movimentação do dinheiro
 - Infra-estruturas fracas
 - Recursos humanos
 - Legislação

4. Oferta de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

Os outros tipos de instituições financeiras são os microbancos, cooperativas de crédito, operadores de microcrédito e associações financeiras rurais

Micro Bancos	<ul style="list-style-type: none">• 8 micro bancos• Estão activos nas zonas rurais	<ul style="list-style-type: none">• Os seus serviços estão limitados ao crédito
Cooperativas de Crédito	<ul style="list-style-type: none">• 7 Cooperativas de crédito• Activos nos mercado rurais e agrícolas	<ul style="list-style-type: none">• A sua abrangência e informação sobre as suas actividades é limitada
Operadores de Microcrédito	<ul style="list-style-type: none">• 155 operadores de microcrédito• Dependentes de fundos de doadores e externos	<ul style="list-style-type: none">• Precisam de um sistema melhor para analisar o histórico dos clientes e gestão de informação interna• Oferece apenas produtos de crédito
ASCA	<ul style="list-style-type: none">• 21 organizações promovem ASCA• Têm tido sucesso na organização de grupos informais de poupança e crédito• Principalmente no norte e centro do país• São organizações informais.	<ul style="list-style-type: none">• Dependentes do apoio de fora para iniciar as suas actividades• É limitada aos curtos ciclos de poupança e crédito• Falta de capacidade de gestão profissional

4. Oferta de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

Os outros tipos de instituições financeiras são os microbancos, cooperativas de crédito, operadores de microcrédito e associações financeiras rurais

RFA	<ul style="list-style-type: none">• Têm se expandindo nos últimos 15 anos, levando serviços financeiros para as zonas rurais	<ul style="list-style-type: none">• Falta de capacidade de gestão• Dependência de ajuda externa.
Agiotas	<ul style="list-style-type: none">• Menos comuns nas zonas rurais que nas zonas urbanas	<ul style="list-style-type: none">• Créditos de curto prazo e com juros elevados
Sistemas de Outgrower	<ul style="list-style-type: none">• São uma forma importante de crédito para pequenos agricultores	<ul style="list-style-type: none">• As actividades estão concentradas no tabaco e algodão, mas não só
Avanços Comerciais/ Contratos de produção agrícola	<ul style="list-style-type: none">• Forma muito comum de crédito ao longo do país• É fornecido tanto a pequenos comerciantes como pequenos produtores	<ul style="list-style-type: none">• Fracos mecanismos de execução dos contratos• Riscos associados a preços fixos antes da colheita• Atrasos nos fundos para os primeiros pagamentos• Vendas a outros por parte dos produtores

4. Oferta de Serviços Financeiros Agrícolas e Rurais

Existem 14 fundos do Governo para desenvolvimento social, sectorial e infra-estruturas, 4 dos quais estão activos na geração de rendimento

**Fundo de
Desenvolvimento
Agrário - FDA**



- Pretende melhorar o sector da agricultura
- Crédito para insumos, processamento e comercialização

**Fundo de
Fomento
Pesqueiro (FFP)**



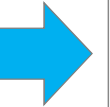
- Apoia o desenvolvimento de infra-estruturas e equipamento das pescas
- Facilita o acesso ao crédito para pescadores

**Fundo de Fomento
à Pequena
Indústria (FFPI)**



- Fornece serviços financeiros para PME nas zonas rurais

**Fundo de
Desenvolvimento
Agrário - FDA**

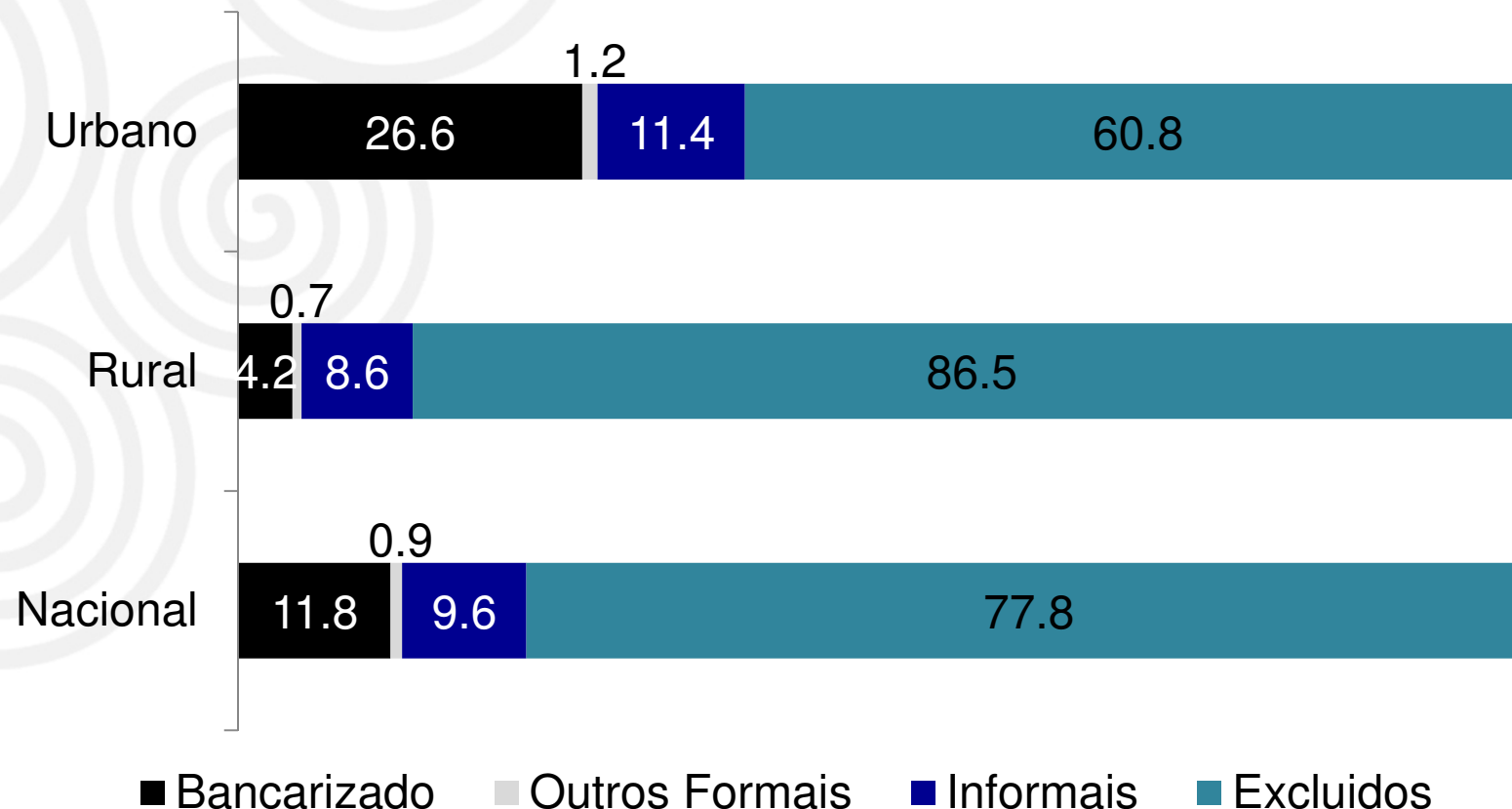


- Empréstimos para individuais e associações para projectos empresariais com o objectivo de criar empregos e aumentas a segurança alimentar nos distritos

5. Acesso à e Inclusão de Serviços Financeiros Rurais

5. Acesso à e Inclusão de Serviços Financeiros Rurais

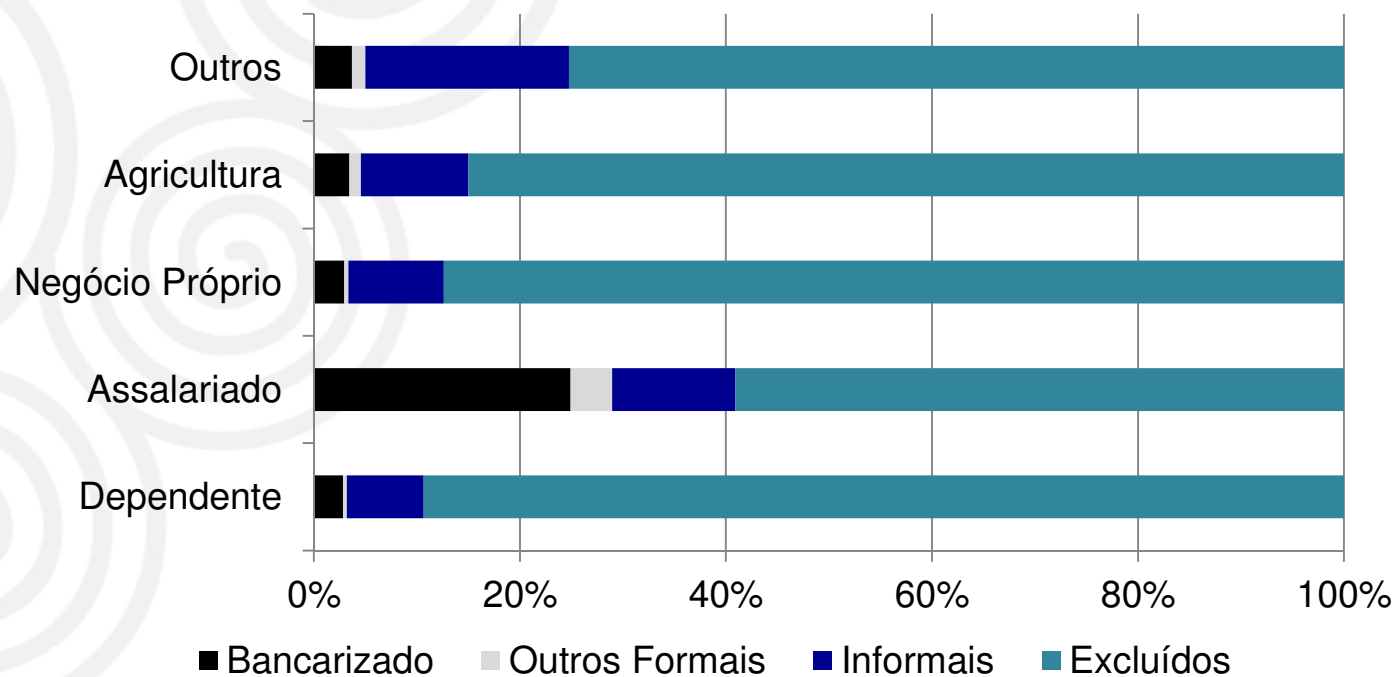
Como resultado do perfil da população rural bem como da procura e da oferta o nível de inclusão financeira é muito baixa nas zonas rurais



Fonte: Finscope, 2009

5. Acesso à e Inclusão de Serviços Financeiros Rurais

Analizando a inclusão financeira por actividade nota-se que o nível de inclusão das pessoas na agricultura é muito baixo



Fonte: Finscope, 2009

- Apenas 2.3% das pequenos produtores têm acesso à crédito
- Um número significativo de habitantes rurais afirmou que estava excluído dos serviços financeiros por vontade própria

5. Acesso à e Inclusão de Serviços Financeiros Rurais

A pequena parte da população rural que utiliza serviços bancários usa contas corrente e poupança para ter o seu dinheiro seguro

Poupanças:

- A maioria das pessoas rurais não poupa (85%)
- Aqueles que poupam usam serviços informais ou guardam nas suas casas (91%)
- Aqueles que não tem uma conta bancária a principal razão é a falta de dinheiro para o fazer

Crédito:

- A maioria das pessoas rurais não usa créditos (92%)
- Aqueles que usam, na sua maioria usam serviços informais e família e amigos (90%)

5. Acesso à e Inclusão de Serviços Financeiros Rurais

A pequena parte da população rural que utiliza serviços bancários usa contas corrente e poupança para ter o seu dinheiro seguro

- A atitude dos habitantes rurais em relação aos banco pode explicar a sua exclusão:
 - Eles preferem não pedir empréstimos se puderem e podem viver facilmente sem uma conta bancária
 - A população está dividida em relação a confiança à terceiros com o seu dinheiro
 - Poucos entendem ou estão abertos a novos serviços financeiros via telefone celular
- Aqueles que a principal fonte de rendimento é o salário são os que mais fazem transferências bancárias
- Transferências são feitas principalmente através de familiares e amigos



Isto reforça a necessidade de um marketing mais claro e apropriado por parte das instituições financeiras e uma campanha massiva de literacia financeira

6. Factores que Impulsionam e Inibem

6. Factores que Impulsionam e Inibem

6. Factores que Impulsionam e Inibem

Existem alguns factores a nível macro, meso e micro que impulsionam e inibem as finanças agrícolas e rurais

Nível Macro

Factores que Impulsionam

- Política Monetária e Cambial
- Legislação e Regulamentação dos Serviços Financeiros
- Comprometimento Político com o Desenvolvimento Rural
- Liberalização do mercado

Factores que Inibem

- Política Fiscal
- Direitos de Propriedade
- Execução dos contratos
- Capacidade do Sector Público
- Mudanças Climáticas
- Infra-estrutura Rodoviária
- Infra-estrutura Eléctrica
- Infra-estrutura de Irrigação

6. Factores que Impulsionam e Inibem

Existem alguns factores a nível macro, meso e micro que impulsionam e inibem as finanças agrícolas e rurais

Nível Meso e micro

Factores que Impulsionam

- Instituições de Apoio às Finanças Rurais
- Infra-estruturas de Comunicação
- Programas dos Parceiros de Desenvolvimento
- Desenvolvimento de moeda electrónica

Factores que Inibem

- Densidade populacional
- Infra-estrutura do sector financeiro
- Procedimentos de Avaliação do Risco
- Desenho dos produtos
- Preço
- Canais de Distribuição
- Inconsistente Aplicação das Leis e Regulamentos

6. Factores que Impulsionam e Inibem

Existem alguns factores a nível macro, meso e micro que impulsionam e inibem as finanças agrícolas e rurais

Nível do Cliente

Factores que Impulsionam

- Programas dos Parceiros de Desenvolvimento
- Sucesso dos Modelos de Grupos Informais
- Disponibilidade de Terra Fértil para Agricultura
- Acesso a Mercados Internacionais

Factores que Inibem

- Pobreza
- Falta de Rendimento/ Activos
- Educação Financeira
- Níveis de Educação
- Preocupações sobre os custos
- Baixos níveis de produtividade
- Indústria de Agro-processamento subdesenvolvida
- Questões do Género

7. Recomendações

7. Recomendações

7. Recomendações

Apenas quando as necessidades básicas das pessoas foram resolvidas, se pode por ênfase na literacia financeira e desenvolver as suas habilidades

- *Focar no aumento dos rendimentos nas zonas rurais:* a maioria das pessoas não tem em conta serviços financeiros, pois não têm o rendimentos suficientes para cobrir as suas necessidades básicas;
- *Investir na Educação:* investir na melhoria da educação nas zonas rurais é a chave para abrir oportunidades para as pessoas melhorarem as suas vidas;
- *Desenvolver Literacia Financeira através de vários canais:* sistemas de educação formal, grupos e associações agrícolas, comunicações dos media (estações de rádio rurais) e empresas de telefonia móvel;
- *Integrar os produtores agrícolas nas cadeias de valor:* é necessário ligar os pequenos produtores aos fornecedores de insumos e a mercados para os seus produtos, enquanto se aumenta a sua capacidade de produção através de serviços de extensão;
- *Distribuição de insumos subsidiados para ligar os produtores ao sistema financeiro:* distribuição de insumos agrícolas subsidiados por provedores de serviços financeiros rurais;
- *Fazer pagamentos de Out-grower através de sistemas de Branchless Banking:* *pagamentos de* out-grower são uma excelente oportunidade de integrar mais agricultores aos novos serviços de banca móvel

7. Recomendações

Do lado da oferta existem várias iniciativas que podem ajudar o acesso a serviços financeiros nas zonas rurais

- *Puxar pelo desenvolvimento de Branchless Banking para as zonas rurais:* o trabalho já começou nesta área, tanto na oferta de serviços bancários móveis que vão de comunidade em comunidade e através de tecnologia de telefone celular;
- *Apoio contínuo dos grupos informais:* grupos informais tem tido sucesso na expansão da oferta de serviços financeiros nas zonas rurais;
- *Desenvolver produtos para Jovens:* Moçambique é um país jovem em termos de demográfica. Devem ser desenhados produtos para ligar os jovens aos serviços financeiros;
- *Manter a estabilidade do ambiente Macroeconómico:* O BM e o Governo devem trabalhar juntos para garantir que a política monetária e fiscal é responsável, consistente e claramente comunicada a investidores e actores do sector privado;
- *Fortalecer os Organismos de Coordenação:* uma boa coordenação pode reduzir os custos dos provedores de serviços financeiros através de mecanismos como o bureau de microcrédito, obter acesso a assistência técnica e manter um ambiente competitivo através das iniciativas de transparência;

7. Recomendações

Do lado da oferta existem várias iniciativas que podem ajudar o acesso a serviços financeiros nas zonas rurais

- *Empréstimos Formais devem ser apenas para as Instituições Financeiras:* empréstimos directos do governo ou doadores é perigoso pois pode distorcer o mercado e pode levar a resultados indesejáveis como a corrupção e o baixo reembolso;
- *Expandir e melhorar a infra-estrutura:* enquanto todas as formas de infra-estruturas necessitam de melhorar em Moçambique, o foco nas zonas rurais deve ser posto no transporte, irrigação e infra-estruturas de comunicação;
- *Incentivos do Governo para a Expansão das Finanças Rurais:* pode incentivar os provedores de serviços financeiros para expandirem para as zonas rurais através de redução de impostos por abrirem balcões nessas áreas e infra-estruturas de *branchless*



Obrigado!



Av. 25 de Setembro 420
Edifício JAT I . 5º andar
Maputo . Moçambique
Tel.: +258 21 310 966
Cell: +258 82 305 6877
Fax: +258 21 310 834
E-mail: icc@icc.co.mz
Site: www.icc.co.mz