

Inquérito Nacional e Segmentação de Agregados Familiares de Pequenos Produtores Agrícolas em Moçambique

Percebendo a Sua Procura por Soluções Financeiras, Agrícolas e Digitais

**Março de 2016
Jamie Anderson e Colleen Leach**



Índice

A. Introdução e Resultados Chave	03
• Introdução	03
• Resultados Chave	04
B. Sobre o Projecto	07
C. Resultados	12
1. Dinâmica das Famílias de Pequenos Produtores: Quem são	12
2. Dinâmica das Famílias de Pequenos Produtores: Rendimento e Despesas	23
3. Riscos e Mitigação	32
4. Ferramentas	41
5. Inclusão Financeira	45
6. Ferramentas e inclusão financeira: Segmentação	54
7. Desejos e Aspirações	77
Anexo 1: Metodologia e Concepção	85
Anexo 2: Floresta Aleatória	90

A. Introdução e Sumário Executivo

Introdução

A agricultura é a base da economia em Moçambique. A mesma contribui com 40 por cento do Produto Nacional Bruto e com 60 por cento das receitas de exportação; e 80 por cento da população está envolvida em actividades agrícolas.¹ A produção agrícola encontra-se organizada na sua maioria em pequenas unidades de terras de cultivo manual. Noventa e sete por cento da produção são provenientes de 3.2 milhões de propriedades agrícolas de subsistência, com uma área média de 1.2 hectares.² Os pequenos produtores em Moçambique na sua maioria praticam a agricultura dependente da chuva e fazem uso de variedades tradicionais de culturas, fertilizantes de baixa intensidade, e pesticidas mínimos. A agricultura é praticada na sua maioria sem mecanização e a produtividade da terra é tipicamente baixa.

Moçambique é também um país que investiu no seu sector financeiro, aumentando o acesso e uso dos serviços financeiros mais formais por forma a facilitar uma maior estabilidade económica. Embora a sua qualificação como um dos países com menor Produto Interno Bruto *per capita* no mundo (180 de 188 de acordo com o índice de desenvolvimento humano do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) em 2014,³ Moçambique também é uma das nações com índice mais rápido de crescimento.

A CGAP tem trabalhado por forma a estabelecer uma base de evidências no concernente às vidas financeiras e agrícolas de agregados familiares de pequenos produtores agrícolas, e para este fim realizou Diários Financeiros com 90 agregados familiares de pequenos produtores na Província de Nampula, Moçambique. Trabalhando juntamente com a Financial Sector Deepening Trust Mozambique (FSDMoç), a CGAP também conduziu um inquérito nacional dos agregados familiares de pequenos produtores entre Junho e Agosto de 2015. Este inquérito visava mapear de forma abrangente as diversas actividades, interesses, aspirações, barreiras, e pressões a que os agregados familiares de pequenos produtores estão sujeitos. O questionário também explorou actividades não-agrícolas das famílias, práticas financeiras e interesses, como também desafios e aspirações.

O presente relatório técnico visa partilhar os resultados, observações, e perspectivas do inquérito nacional dos agregados familiares de pequenos produtores. O mesmo inicia com uma descrição geral da abordagem da pesquisa, os objectivos principais do programa, as questões da pesquisa, as fases preliminares de desenvolvimento, e os tópicos incluídos no questionário. Posteriormente descreve o perfil dos pequenos produtores em Moçambique, incluindo a demografia e farmografia do agregado familiar, orientações para a tomada de decisões, como os agricultores identificam-se e caracterizam a sua identidade, e o que os motiva a fazer o trabalho que fazem.

O relatório prossegue para descrever como os agregados familiares gerem o seu rendimento e despesas, face aos problemas que enfrentam que ameaçam o seu rendimento e frequentemente levam à instabilidade financeira. O presente relatório descreve depois a inclusão financeira do sector dos pequenos produtores, explorando as ferramentas dos agregados familiares que são essenciais para a inclusão financeira, incluindo os telefones celulares e documentos nacionais de identificação, como também a adopção de produtos financeiros, consciencialização, barreiras, e interesses. A secção seguinte deste relatório descreve os segmentos significativos da população dos pequenos produtores em Moçambique, mapeando grupos de pequenos produtores de interesse para a promoção de maior adopção do produto, e investigando a sua

¹ <http://www.new-ag.info/en/country/profile.php?a=855>

² Mozambique Agricultural Development Strategy Stimulating Smallholder Agricultural Growth, the World Bank, 23 February 2006.

³ 2015 Human Development Report, UNDP; <http://hdr.undp.org/en/2015-report>

procura pelos variados mecanismos financeiros. No Anexo 1 encontra-se uma explicação completa da metodologia de pesquisa.

O presente documento tem três objectivos principais:

1. Estabelecer a base de evidência para os que trabalham em financiamentos agrícolas para que as suposições e/ou observações isoladas possam ser fundamentadas por dados conhecidos, e confiáveis representativos da população.
2. Conectar os leitores junto com as realidades únicas dos pequenos produtores em Moçambique que em caso contrário poderiam ser negligenciados, demasiadamente simplificados, ou erroneamente generalizados doutros mercados de pequenos produtores.
3. Catalisar conversas sobre “qual o passo em frente” para as estratégias, produtos e abordagens centradas nos pequenos produtores, que facilitam a agricultura, como também as finanças dos agregados familiares.

O próprio estudo e conteúdo completo da pesquisa vão apoiar inúmeras questões financeiras e agrícolas que surgem no seio das comunidades de prática, a curto e longo prazo.

Resultados Chave

Os pequenos produtores têm muito entusiasmo e são comprometidos com a agricultura, navegando as diversas realidades ocupacionais que podem ameaçar as suas vidas quotidianas. Estes envolvem-se na agricultura dependendo na sua maioria somente nos seus próprios recursos, com assistência limitada do exterior. O pequeno apoio que estes solicitam geralmente vem por via de familiares e amigos, ou doutros membros da comunidade. As entidades mais formais, tais como instituições financeiras, fornecedores de insumos agrícolas, revendedores, compradores, ou outras entidades frequentemente numa parte da cadeia de valores agrícola desempenham um papel pequeno no ecossistema dos pequenos produtores Moçambicanos.

Estes e outros resultados chave emergiram dum estudo abrangente das vidas dos agregados familiares de pequenos produtores, o mesmo procurou responder as seguintes questões:

- O que a comunidade de prática precisa saber ou fazer para apoiar os agregados familiares de pequenos produtores para que estes criem meios de subsistência resilientes e produtivos?
- Como podem os mecanismos financeiros responder às necessidades e desejos relevantes dos agregados familiares de pequenos produtores?
- Que tipos de estratégias e abordagens de Mercado podem cultivar a absorção e uso de mecanismos financeiros?

Factores Importantes

Existem cinco características fundamentais dum agregado familiar de pequenos produtores que podem ajudar a comunidade de prática a promover maior produtividade e resiliência:

- **Práticas agrícolas comuns caracterizam esta população:** Simplificando, o sector Moçambicano de pequenos produtores é razoavelmente homogéneo. A agricultura fornece o fluxo principal de rendimento no agregado familiar, e sustenta quase todas actividades da família, mas insuficientemente. As famílias consomem o que cultivam, trocam bens por outras necessidades, e vendem as suas culturas para obter rendimento. Uma cultura pode ser usada de cada uma destas formas, mas mesmo assim, os agregados familiares não conseguem satisfazer as suas necessidades

mensais. A maioria dos agregados familiares vivem abaixo da linha de pobreza, e muitos vivem em extrema pobreza. Estas trabalham arduamente, têm grandes aspirações, e orgulham-se das suas realizações.

- **Existe a promessa duma nova geração de pequenos produtores:** A comunidade de pequenos produtores inclui agricultores habilidosos, maduros e experientes que já passaram pelas produções difíceis e abundantes associadas com a agricultura, como também agricultores jovens, mais novos que trazem consigo as perspectivas modernas, vitalidade, e uma mentalidade ambiciosa. Os agricultores mais novos são mais educados, e alguns podem considerar deixar a agricultura se surgirem alternativas mais aliciantes.
- **O ecossistema de pequenos produtores é extremamente informal e tem falta de infra-estrutura financeira e agrícola:** Os pequenos produtores estão vastamente engajados na agricultura sem muita conexão à uma cadeia de valores, ou fornecedores formais. O envolvimento com compradores ou revendedores é por vezes informal de igual forma e no contexto de cadeia de valores solta, o que significa que as transacções ocorrem sem um contrato estabelecido. O agricultores também têm um acesso limitado ao Mercado devido a falta de transporte, e eles sabem que estes constrangimentos significam que eles não obtém o melhor preço do Mercado pelos seus bens.
- **A exposição a qualquer mecanismo financeiro é limitada:** Não só os pequenos produtores operam sem fazerem o uso de serviços financeiros formais, tais como contas bancárias, dinheiro móvel, instituições financeiras não-bancárias (IFNBs), ou instituições microfinanceiras (IMFs), a maioria não está nem sequer exposta a estas instituições. A maioria dos pequenos produtores nunca entraram num banco e a maioria não tem conhecimento do dinheiro móvel. Estes também não têm as ferramentas básicas para os serviços financeiros digitais, tais como telefones móveis e documentos de identificação. Adicionalmente, os pequenos produtores frequentemente fazem a gestão das finanças do seu agregado familiar for a de qualquer canal informal. Muito poucos fazem uso dos círculos locais, informais de empréstimo e poupança ou de mecanismos similares.
- **Práticas arriscadas não vão de encontro com os desejos financeiramente são:** Na prática, os agregados familiares de pequenos produtores não têm poupanças, não têm acesso a fundos na eventualidade duma emergência, e não têm seguro ou outra forma de mitigar riscos. E as suas despesas mensais podem superar os seus rendimentos mensais. As suas aspirações, contudo, reflectem uma mentalidade astuta, responsável e ainda próspera. Estes querem poupar, querem segurar as suas actividades, e querem ter mais opções para a mitigação do risco. O apetite pela segurança financeira ainda não diminuiu devido a falta de acesso e outras realidades.

Mecanismos financeiros

Talvez o resultado mais importante para a identificação de mecanismos financeiros que respondem às necessidades relevantes de pequenos produtores encontra-se no entendimento de como os pequenos produtores estabelecem as suas prioridades. Embora estes sejam agricultores de coração, e a sua profissão os define, o seu foco encontra-se no seu lar. Os pequenos produtores pensam sobre o seu lar, as necessidades da casa, e a família debaixo do tecto, e são motivados pela sustentabilidade da casa.

Para este fim, estes têm um maior apetite por dois tipos de mecanismos financeiros: os que os ajudam a pagar insumos agrícolas tais como sementes e fertilizantes, para que possam cultivar as suas culturas para manter a sua propriedade, e os mecanismos que os ajudam directamente a manter a sua casa. O último pode incluir

mecanismos que os ajudam a melhorar a estrutura das suas casas, pagar despesas escolares, ou poupar dinheiro para futuras necessidades da casa.

Estratégias

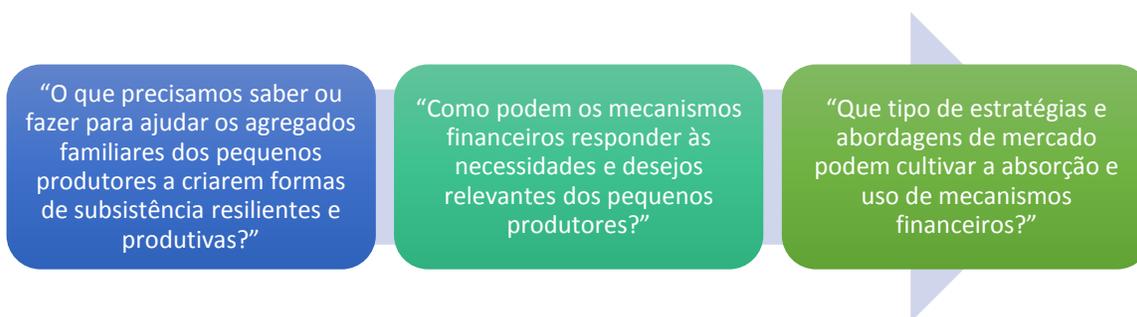
Emergem quatro estratégias por forma a cultivar a absorção e uso de mecanismos financeiros relevantes:

- **Equipar os agregados familiares dos pequenos produtores com telefones celulares e bilhetes de identidade, ferramentas básicas para a inclusão financeira:** A maioria dos agregados familiares dos pequenos produtores não têm o seu próprio telefone celular, uma ferramenta crítica para as finanças digitais. As finanças digitais são essenciais pois que a localização física das instituições encontra-se muito distante das casas, e os agregados familiares não têm transporte adequado. Os telefones não são somente ferramentas para efectuar transacções financeiras, estes são também canais de informação para comunicações agrícolas importantes. Os indivíduos no seio dos agregados familiares também precisam ter os bilhetes de identificação nacionais que são necessários para a abertura de contas.
- **Criação duma consciencialização significativa sobre os mecanismos financeiros:** Os agregados familiares dos pequenos produtores geralmente não têm conhecimento sobre o dinheiro móvel, nunca estiveram dentro dum banco, e podem nem sequer estar ligados à um círculo informal de empréstimo ou poupanças. Estes precisam duma introdução básica aos mecanismos financeiros seguidos duma proposta de valor significativa.
- **Juntar as necessidades imediatas com desejos à longo-prazo:** A pesquisa testou potenciais produtos de modo duplo que combinavam ambos benefícios a curto e longo prazo para os agricultores. Os empréstimos que incluem seguro, empréstimos que incluem contas bancárias ou de poupança, contas de dinheiro móvel que incluem poupanças, e produtos semelhantes agrupados muito podem fazer para aliciar às necessidades imediatas e condicionamento duma prática desejável ao longo prazo. Adicionalmente, os agricultores não querem ver o seu trabalho árduo a ser desperdiçado devido a mau tempo ou pestes, e portanto, estes querem acesso à seguros ou mesmo informação conveniente e confiável para evitar estes riscos.
- **Pense “economias de escala”:** A maioria dos pequenos produtores pode ser caracterizada como praticante de “agricultura de sustento.” O valor económico para os investidores e fornecedores encontra-se em ambos tamanho da população e a falta de competição para a atenção da audiência alvo.

As circunstâncias e ecossistema em volta dos agregados familiares dos pequenos produtores podem significar que estes batalham todos os dias, vivem abaixo da linha de pobreza, e estão amarrados a um sistema rudimentar. A sua mentalidade, contudo, sugere compromisso, diligência, e um desejo por um futuro próspero.

B. Sobre o Projecto

Trabalhando para estabelecer uma base de evidências sobre os agregados familiares dos pequenos produtores, a CGAP procurou explorar com mais detalhe as vidas financeiras e agrícolas das famílias de pequenos produtores em Moçambique. O presente projecto de pesquisa iniciou com um programa de pesquisa abrangente de atitudes e comportamentos em Janeiro de 2015. O mesmo consistiu dum estudo qualitativo usando grupos focais, um estudo acompanhado dum listagem de agregados familiares, e uma segmentação. A pesquisa procurou responder a três questões chave.



Pesquisas e Discussões das Partes Interessadas existentes. Basear-se noutras pesquisas sobre agregados familiares na África Subsaariana (ex., censos agrícolas, Estudo de Medição do Padrão de Vida, FinScope, AgFiMS), como também a segmentação,⁴ global da CGAP de 2013, esta metodologia e instrumento de pesquisa foram concebidos para responder a várias questões relacionadas com os agregados familiares de pequenos produtores em Moçambique:⁵

- **Percebendo e segmentando os agregados familiares de pequenos produtores.** Quais são as características chave do sector de pequenos produtores a nível nacional (ex., demografia, estado de pobreza, hectares, culturas e pecuária, nível de intensificação, relações com o mercado)? Quais são os segmentos emergentes de agregados familiares de pequenos produtores?
- **Atitudes e percepções dos agregados familiares de pequenos produtores.** Como os agregados familiares de pequenos produtores vêem as suas actividades agrícolas (ex., uma actividade de subsistência, negócio), e os membros do agregado familiar, especialmente os jovens, vêem futuro na agricultura? Do lado financeiro, qual é o nível de conforto para com os serviços financeiros digitais e outros canais e fornecedores de serviços?
- **Oportunidades de melhoria da inclusão financeira para cada segmento dos agregados familiares de pequenos produtores.** Que mecanismos financeiros são requeridos em cada segmento de agregado familiar de pequenos produtores, na perspectiva das necessidades do cliente (armazenamento de culturas, transferência, construir, proteger, etc.) como também como produtos (ex., crédito, depósito, seguro)? Que conjunto de mecanismos financeiros informais e formais cada segmento usa actualmente e onde encontram-se as oportunidades para adicionar valor com novos serviços e/ou canais de entrega?

⁴ See Christen, Robert Peck, and Jamie Anderson. 2013. “Segmentation of Smallholder Households: Meeting the Range of Financial Needs in Agricultural Families.” Focus Note 85. Washington, D.C.: CGAP, April.

⁵ CGAP retained the services of InterMedia to manage the survey in partnership with Ipsos Mozambique. Additional national surveys and segmentations of the smallholder sector, led by CGAP, are also underway in Uganda, Tanzania, Côte d’Ivoire, and Bangladesh.

Os primeiros meses do projecto incluíram uma série de estudos das pesquisas existentes na área de pequenos produtores com vista a determinar que perguntas já haviam sido feitas, identificar os seus resultados e descobertas, e determinar como conduzir os nossos objectivos por forma a complementar e expandir estes. Muitas fontes foram consultadas no processo, incluindo a IFC, Dalberg, Finmark Trust, FSDMoç, AgFiMS, FinScope, FAO, INE Moçambique, IFAD, e o Banco Mundial. A pesquisa secundária trouxe consigo uma série de questões que informaram as discussões com as partes interessadas.

Dado o seu papel principal em avançar com a inclusão financeira em Moçambique, a FSDMoç foi um parceiro nesta pesquisa sobre os agregados familiares. Esta coordenação foi importante para informar a pesquisa da CGAP, e os seus resultados vão contribuir para a pesquisa de mercado da FSDMoç e a estratégia de desenvolvimento. Várias partes interessadas e organizações adicionais contribuíram com valiosos pareceres e considerações na concepção do projecto de pesquisa como informadores chave, e também participaram num grupo de trabalho técnico para a rever e guiar a pesquisa. Algumas das organizações chave incluem o Banco de Desenvolvimento Africano, Banco Terra (BTM), Financial Sector Deepening Trust Tanzânia, Innovation for Agriculture (INOVAGRO), International Capital Corporation (ICC), USAID, Vodacom Moçambique, Banco Oportunidade Moçambique, TechnoServe, Carteira Móvel, a Fundação Bill & Melinda Gates, como também os colegas do World Bank Group nos escritórios de Maputo e a equipa Living Standards Measurement Survey (LSMS).

As extensivas pesquisas e discussões secundárias com as partes interessadas acerca das necessidades, desejos e percepções reais dos agregados familiares dos pequenos produtores. Pareciam haver quantidades significativas de informação e entendimento dos hábitos dos agregados familiares dos pequenos produtores em Moçambique que examinavam tanto as suas actividades agrícolas ou seguiam às suas vidas financeiras, mas nada até a data havia procurado uma visão extensiva do agregado familiar. O presente projecto de pesquisa também procurou conectar os dados agrícolas com os dados financeiros por forma a apurar as interacções e intersecções entre os dois.

Identificação do Grupo Alvo dos Agregados Familiares de Pequenos produtores. As discussões com os consultores e partes interessadas na África Subsaariana e uma extensiva pesquisa bibliográfica⁶ concluíram que não existe um acordo claro sobre as características que definem um pequeno agricultor, devido em parte a heterogeneidade deste grupo de clientes. Como resultado de ambas linhas de investigação, foi desenvolvida uma matriz para cada critério chave que podia ser usado para distinguir agregados familiares de pequenos produtores doutros agregados familiares (veja a Tabela 1).

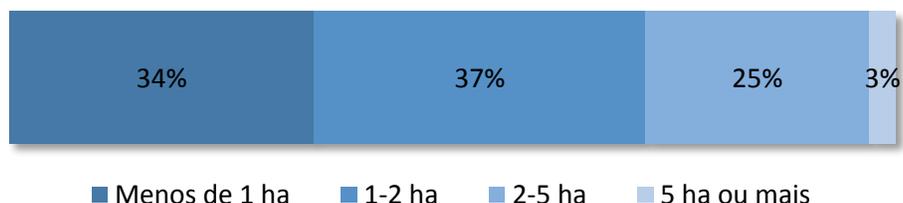
Tabela 1. Critérios chave na definição de pequenos produtores agrícolas

<i>Critérios Chave</i>	<i>Considerações</i>
Orientação do Mercado	Subsistência vs. Orientado ao mercado vs. Híbrido
Tamanho do Terreno	Limite
Tipo de Trabalhadores	Família vs. Contratados
Rendimento	Rendimento partilhado da agricultura, múltiplas fontes
Sistema agrícola	Tecnologia, irrigação
Responsabilidade de gestão do cultivo	Proprietário, influência de como cultivar
Capacidade	Armazenamento, gestão, administração
Aspectos legais	Formal vs. Informal
Nível de organização	Membro dum grupo— produtor, cadeia de fornecimento, fornecedor de serviços

⁶ Defining Smallholders: Suggestions for a RSB smallholder definitions; Roundtable on Sustainable Biomaterials; October 2013.

A pesquisa bibliográfica também encontrou uma diversa gama de definições de agregado familiar de pequenos produtores dentre os vários países, reflectindo as variações nos seus sectores agrícolas. Alguns governos definem os pequenos produtores somente pelo tamanho do seu terreno. O intervalo difere grandemente entre os países Asiáticos e Africanos — dum máximo de 2.5 hectares na Índia até um máximo de 46 hectares na Malásia. Em Moçambique, a pesquisa do Instituto Nacional de Estatística de Moçambique indicou uma média menor para os tamanhos das propriedades agrícolas, que reforça ainda mais a justificação do nosso grupo alvo. Em Moçambique, a tamanho médio das machambas varia entre um a dois hectares,⁷ e aproximadamente três-quartos de todas propriedades agrícolas geriam menos de dois hectares.

Figura 1. Tamanho das propriedades agrícolas em Moçambique



IA InterMedia desenvolveu um critério para a identificação de agregados familiares de pequenos produtores por forma a serem o mais inclusivos possível, sem diluir ou distorcer a representação da população. A medida de identificação usou dois critérios chave— tamanho do terreno e quantidade de gado— como ponto de partida para a identificação do grupo alvo para a selecção da amostra. Também foram feitas uma série de questões sobre a percepção da auto-identificação com vista a garantir que cada agregado familiar de pequenos produtores seleccionado no estudo via a agricultura como parte significativa da subsistência, rendimento, e/ou consumo da família.

Antes da pesquisa, foi realizado um exercício de listagem de agregados familiares por forma a identificar potenciais agregados familiares a serem incluídos na amostra do estudo. O exercício de listagem teve como alvo os agregados familiares de pequenos produtores seguindo os seguintes critérios:

Figura 2. Critério de Listagem para a identificação dos agregados familiares de pequenos produtores relevantes

<p>Agregados familiares com até 5 hectares OU Agricultores que tem menos que: 50 cabeças de gado; ou 100 cabritos/ovelhas/porcos; ou 1,000 galinhas</p>	E	<p>A agricultura fornece uma contribuição significativa para a subsistência, rendimento ou consumo da família (auto-identificado)</p>
---	---	---

Operação e Metodologia da Listagem. A InterMedia trabalhou conjuntamente com o Instituto Nacional de Estatística Moçambique por forma a realizar a operação de listagem dos agregados familiares em áreas de enumeração aleatoriamente seleccionadas de 2 de Maio a 16 de Junho de 2015 com vista a construir uma estrutura de amostra confiável. A operação de listagem foi implementada pela Ipsos Moçambique, o parceiro de campo local da InterMedia.

⁷ Censo Agro-Pecuário: Resultados Definitivos; Mozambique Instituto Nacional de Estatística; 2009-2010.

Então, usando uma amostra estratificada em múltiplos estágios,⁸ cada região foi classificada em áreas urbanas e rurais com base no censo populacional de 2014, e a amostra foi seleccionada independentemente em cada estrato urbano e rural. As 212 áreas de enumeração (AEs) foram aleatoriamente seleccionadas como unidades primárias de amostragem com a probabilidade proporcional ao número de agregados familiares nas AEs, e depois foram seleccionados 15 agregados familiares de pequenos produtores em cada AE com igual probabilidade, que resultou num total de 3,158 agregados familiares de pequenos produtores na amostra.

Concepção do Questionário. O processo de concepção do questionário iniciou com o uso da pesquisa secundária e discussões das partes interessadas como contribuições principais nas medições com vista a dar forma ao instrumento do estudo. Este processo também envolveu a definição do objectivo final da pesquisa através da implementação dos seguintes passos:

- Consulta dos instrumentos de estudo existentes.
- Consideração dos objectivos e necessidades do projecto.
- Levar em conta os interesses e pareceres das partes interessadas.
- Aprender dos diários financeiros correntes no país.⁹
- Basear-se numa série de grupos de foco conduzidos no início do estudo.

Estas fundações levaram a uma estrutura para o instrumento de estudo para a partilha no seio das partes interessadas, e para garantir que a pesquisa capturou todos elementos necessários dum agregado familiar de pequenos produtores. A estrutura foi criada com base nas secções abaixo.

Tabela 2. Estrutura para o questionário para pequenos produtores

Secção	Demográfica	Economia do Agregado Familiar	Práticas Agrícolas	Telefones Celulares	Serviços Financeiros
Exemplos de tópicos abrangidos	Relacionamento	Rendimento	Propriedade de Terra	Uso (próprio ou emprestado)	Instituições Formais
	Estado Civil	Trabalhos	Culturas cultivadas	Tipo de telefones	Instituições menos que formais
	Idade	Pagamentos do Governo	Gado	Barreiras	Fornecedores de serviços financeiros informais
	Frequência escolar	Poupança	Cadeia de Valor	Hábitos	Importância
	Rendimento	Investimento	Relação com o Mercado	Produtos	Empréstimos
	Tomada de decisões	Planeamento de emergência	Água		Produtos
	Situação financeira	Mitigação de Risco	Trabalhadores		
	Progresso Do Índice de Pobreza (PPI)		Insumos		
			Armazenamento		
			Como lidar		

⁸ A metodologia e concepção encontram-se detalhados no Anexo 1.

⁹ Os diários financeiros junto com os agregados familiares dos pequenos produtores foram realizados pela Bankable Frontier Associates (BFA) em nome da CGAP. Esta pesquisa foi contínua durante o desenvolvimento e concepção do presente projecto de pesquisa.

Organização do Estudo. O questionário foi dividido em três partes por forma a capturar a complexidade dentro dos agregados familiares de pequenos produtores, com certas perguntas feitas a todos indivíduos relevantes no agregado familiar, não somente um membro da família.¹⁰ O mesmo foi concebido desta forma com vista a capturar a imagem completa do agregado familiar de pequenos produtores, pois que alguns membros dum agregado familiar podem trabalhar independentemente noutras actividades agrícolas, sem o entendimento completo do seu envolvimento e responsabilidades pelos membros do agregado familiar.

O questionário foi traduzido para cinco línguas— Português, Changana, Macua, Ndau, 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.

Tabela 3: Concepção dos questionários dos pequenos produtores

	Questionário do estudo do agregado familiar	Questionário do estudo de múltiplos respondentes	Questionário do estudo de respondente único
Respondente(s) alvo(s)	Chefe da família, esposo/a, ou um adulto bem informado	Todos membros do agregado familiar que tenham idade superior a 15 anos que contribuíram no rendimento da família ou participaram nas suas actividades agrícolas	Um adulto aleatoriamente seleccionado no agregado familiar
Tópicos abrangidos	<ul style="list-style-type: none"> • Informação básica sobre todos membros do agregado familiar • Informação sobre os recursos do agregado familiar e as características da habitação 	<ul style="list-style-type: none"> • Demografia • Actividades agrícolas • Economia do agregado familiar 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades agrícolas • Economia do agregado familiar • Telefones celulares • Ferramentas financeiras formais e informais

¹⁰ The three questionnaires can be found in the user guide that accompanies the data set for this research.

C. Resultados¹¹

1. Dinâmica dos Agregado Familiar de Pequenos produtores: Quem são eles

Os agregados familiares de pequenos produtores tipicamente são liderados por homens de baixa renda sem educação formal, e que mantêm uma perspectiva positiva do futuro apesar das duas duras realidades financeiras.

Os agregados familiares de pequenos produtores estendem-se por Moçambique, com a sua maior densidade concentrada na região centro do país (49 por cento). Um terço (34 por cento) encontra-se concentrado na região norte, deixando a menor população de pequenos produtores para a região sul (18 por cento) (Figura 3).

É três vezes mais provável que um homem seja o chefe dum agregado familiar de pequenos produtores em comparação com uma mulher (77 por cento homem vs. 23 por cento mulher) (Figura 4). Embora os agregados familiares sejam dominados pelos homens, as mulheres desempenham um papel importante, se não crítico, na tomada de decisões no que diz respeito à actividades agrícolas do agregado familiar.

Existem ambos maturidade e juventude na população de pequenos produtores de Moçambique. Quase metade dos chefes dos agregados familiares tem menos de 40 anos de idade (47 por cento). Uma porção significativa— aproximadamente um quinto— tem menos de 30 anos de idade (Figura 5). Um pouco mais que a metade (52 por cento) tem 40 anos ou mais, e somente um em 10 encontra-se mais distante no espectro da idade (mais de 60 anos de idade)

Figura 3: Região
Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=2,574

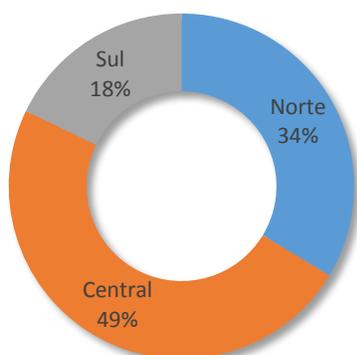


Figura 4: Gênero do chefe do agregado familiar
Amostra: Agregados familiares de pequenos agricultores, n=2,574

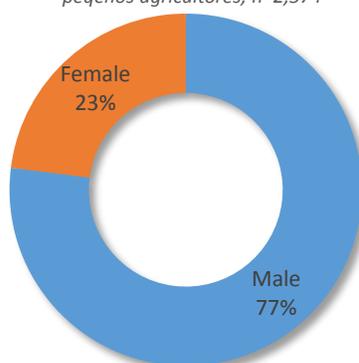
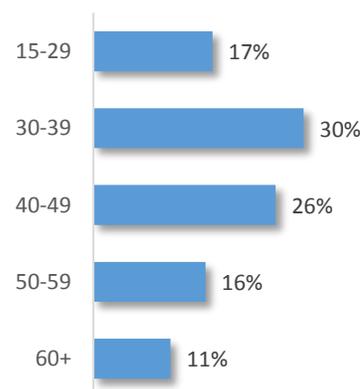


Figura 5: Idade do chefe do agregado familiar
Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=2,574



Os chefes de família de agregados familiares de pequenos produtores tipicamente gerem os seus agregados familiares, famílias, e subsistência com limitada educação formal, raramente ultrapassando o ensino primário. Um terço não tem educação formal, e 54 por cento não continuou a sua educação depois do ensino primário. Somente 12 por cento continuou para o ensino secundário. Existe uma diferença clara nos níveis de educação entre os gêneros. As chefes de família femininas são ainda mais prováveis que não tenham educação formal (45 por cento, vs. 30 por cento nos homens, que nunca frequentaram a escola).

¹¹Os gráficos e tabelas no corpo principal do relatório incluem referências ao tamanho da base não ponderado, e portanto às vezes, não vai aparentar proporcional nos gráficos que mostram um subconjunto doutros gráficos.

Figura 6: Nível de educação mais alto obtido pelo chefe do agregado familiar

Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=2,574

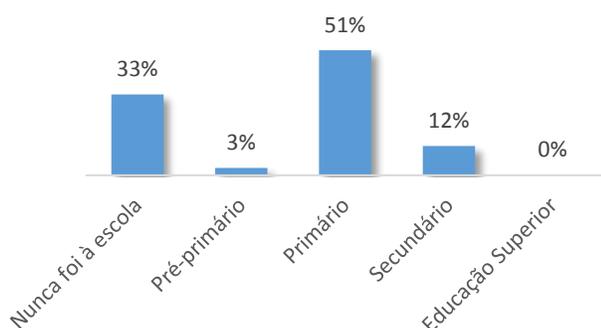
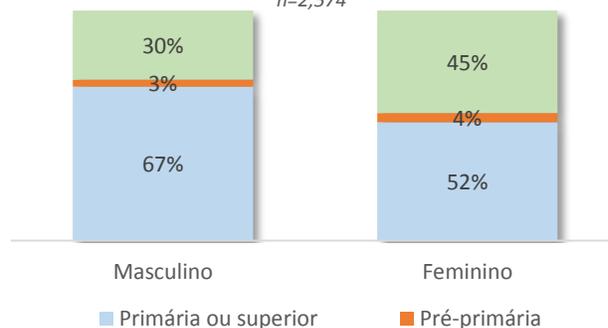


Figura 7: Nível de educação mais alto obtido por género do chefe do agregado familiar

Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=2,574



Dois terços dos agregados familiares de pequenos produtores são casados ou vivem com um parceiro, e cerca de um quarto são divorciados, separados, ou viúvos (Figura 8). O género do chefe do agregado familiar difere pelo estado civil. O género é dividido de forma mais uniforme nos agregados familiares em que indivíduos solteiros são os chefes do agregado, com somente 55 por cento em que os homens são chefes do agregado (Figura 9). Somente 22 por cento dos chefes dos agregados familiares de pequenos produtores são divorciados, separados, ou viúvos e a maioria destes agregados tem mulheres com as chefes do agregado (9 por cento dos agregados familiares de pequenos produtores são divorciados ou separados).

Figura 8: Estado civil do chefe do agregado familiar

Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=2,574

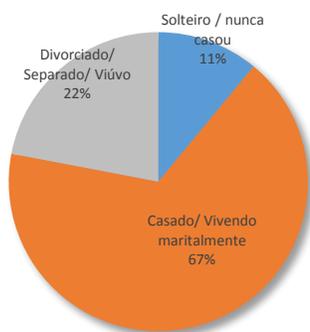
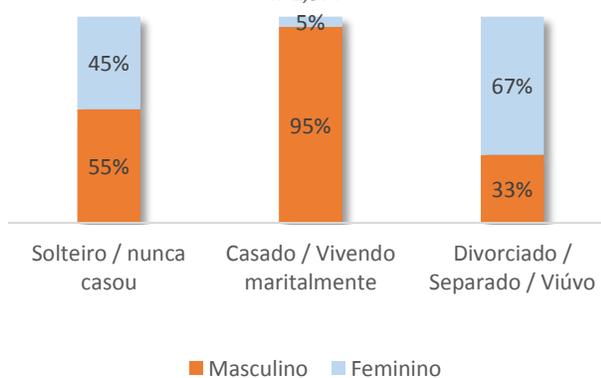


Figura 9: Estado civil por género do chefe do agregado familiar

Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=2,574



O tamanho e composição do agregado familiar de pequenos produtores podem variar dentro a população, incluindo alguns agregados familiares muito pequenos de somente uma pessoa (8 por cento) como também os com seis ou mais (20 por cento).¹² Dois por cento dos agregados familiares de pequenos produtores têm 10 ou mais membros (Figura 10). O tamanho mediano do agregado familiar é quatro, e a presença de agregados familiares com o dobro desse número pode apontar à uma fluidez geral de circunstâncias e vida familiar e a importância de mitigação de risco. Esta fluidez pode ser positiva (ex., chega um novo provedor que contribui

¹² Para propósitos deste estudo, “agregado familiar” foi definido como um grupo de pessoas da mesma família ou não que vivem juntas na mesma unidade residencial, comem juntos da mesma panela, e partilham a maioria das despesas do agregado familiar. Os parentes que visitam e os trabalhadores domésticos não são considerados membros do agregado familiar e portanto, não serão incluídos neste estudo. O manual de listagem e o guia do usuário parecem contradizer o acima mencionado: “Note, contudo, que os empregados domésticos e outros trabalhadores que vivem e comem no mesmo agregado familiar devem ser incluídos como membros do agregado familiar.”

para o agregado familiar) e também um desafio (ex., os muito novos e os muito velhos que precisam de cuidados especiais e não se encontram numa posição de contribuir muito para o agregado familiar).

Um tamanho grande do agregado familiar também é algo significativo pois que muitos agregados familiares vivem abaixo da linha de pobreza de 2.50 dólares americanos por dia¹³ (Figura 11). Usando a classificação do Índice de Progresso de redução da Pobreza de 1.25 dólares Americanos por dia, a comparação é ainda mais evidente, pois que mais que metade dos agregados familiares dos pequenos produtores vive com menos do que essa quantia por dia (Figura 12). Os agregados familiares de pequenos produtores vivem sem muito espaço para absorver despesas adicionais. Quase três quintos de todos agregados familiares de pequenos produtores geralmente não têm dinheiro suficiente para adquirir comida para os seus agregados familiares, e um quarto tem dinheiro somente para comida e roupa (Figura 13).

Embora viver de rendimento à rendimento seja uma realidade para a maioria, esta não é uma estratégia amplamente adoptada. Na verdade, somente 51 por cento dos pequenos produtores que participam nas actividades agrícolas do agregado familiar dizem que eles “somente trabalham para sobreviver,” sugerindo que as suas vidas tomem este rumo embora as suas melhores tentativas de criar mais estabilidade.

Figura 10: Número de pessoas no agregado familiar

Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=2,574

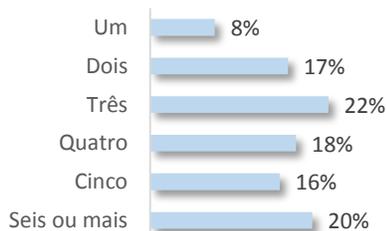


Figura 11: Estatuto de Pobreza dos agregados familiares de pequenos produtores

Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=2,574

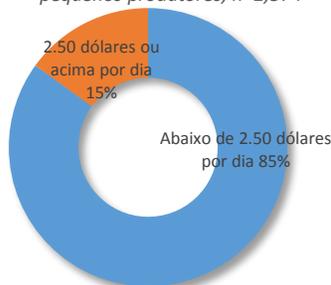


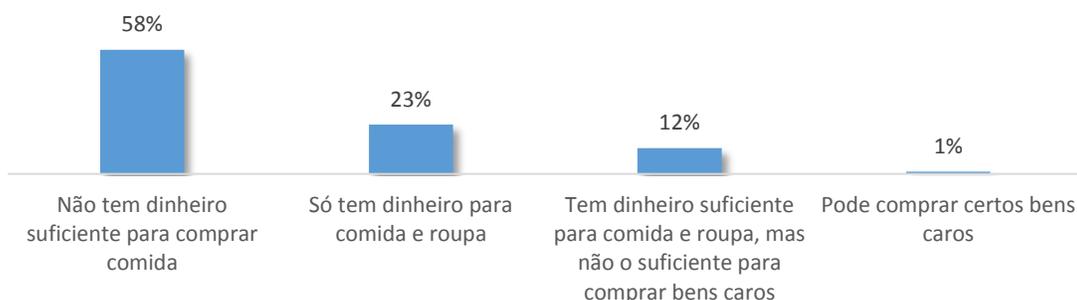
Figura 12: Estatuto de pobreza do agregado familiar

Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=2,574



Figure 13: Household's current financial situation (self-assessed)

Sample: Smallholder households, n=2,574



A perspectiva de vida e do trabalho agrícola dos pequenos produtores é um grande contraste com as circunstâncias dos seus agregados familiares. Muitos têm a percepção que trabalham arduamente para estar entre os melhores no que fazem (86 por cento), as suas acções determinam as suas vidas (75 por cento), e os seus sucessos são devidos ao trabalho árduo (72 por cento). Estes também identificam-se com a afirmação de

¹³ From Progress out of Poverty Index 2013, Grameen Foundation; <http://www.progressoutofpoverty.org/>

que “Sempre procure oportunidades de melhorar a minha situação” sugerindo uma abordagem proactiva ao invés de reactiva em relação às suas vidas (Figura 14). Cada vez menos agregados familiares adoptam uma abordagem passiva, pois que acreditam que não é sábio para eles planear para um futuro muito distante pois que a sua sorte pode importar muito mais no seu futuro do que o planeamento (51 por cento).

Figura 14: Concorda ou discorda com as seguintes afirmações?
 Amostra: Pequenos produtores, n=2,209



Agricultura como rendimento, fonte de subsistência, e comércio

Tipicamente, os pequenos produtores Moçambicanos possuem os seus terrenos individualmente, quer por contrato de arrendamento ou certidão, ou por direito costumeiro. Quase metade destas propriedades agrícolas enquadram-se no direito costumeiro (Tabela 4), o que significa que geralmente não existe nenhuma documentação de titularidade. As propriedades agrícolas do Estado e colectivas são a minoria, e encontram-se mais concentradas nas regiões sul e centro do país.

Tabela 4: Qual é a forma de titularidade da sua terra?
 Amostra: Pequenos produtores que participam em actividades agrícolas, n=3,979

	Total	Norte	Centro	Sul
Propriedade individual com contrato de locação ou certidão	24%	25%	23%	24%
Propriedade individual sob direito costumeiro	44%	50%	42%	38%
Colectiva (os recursos são partilhados)	14%	6%	22%	2%
De propriedade do Estado	2%	1%	1%	10%
Outros	4%	7%	2%	1%
Não sabe	3%	5%	3%	0%

Os terrenos tendem a ser pequenos¹⁴; dois terços dos agregados familiares reportaram possuir menos de dois hectares de terra (Figura 15). Um terço dos agregados familiares tem entre dois a cinco hectares. Poucos agregados familiares arrendam a sua terra, e os que o fazem geralmente arrendam menos do que dois hectares (63 por cento dos agregados que arrenda, empresta ou partilha a terra) (Figura 16).

¹⁴ O tamanho da terra é algo difícil de medir com precisão. Muitos exames recentes de medição de terra afirmam que usar as estimativas do agricultor geralmente induz a erros. Carletto, Gourlay, Winters. World Bank. “From Guesstimates to GPSstimates,” Julho 2013. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/07/30/000158349_20130730084245/Rendered/PDF/WPS6550.pdf.

Figura 15: Quantos hectares de terra agrícola possui?

Amostra: Pequenos produtores que participam em actividades agrícolas, n=3,979

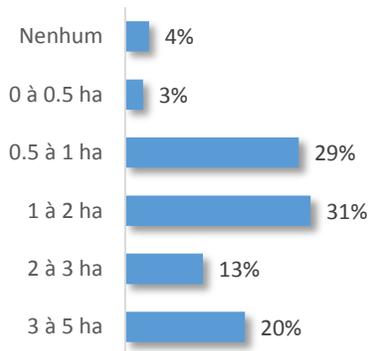
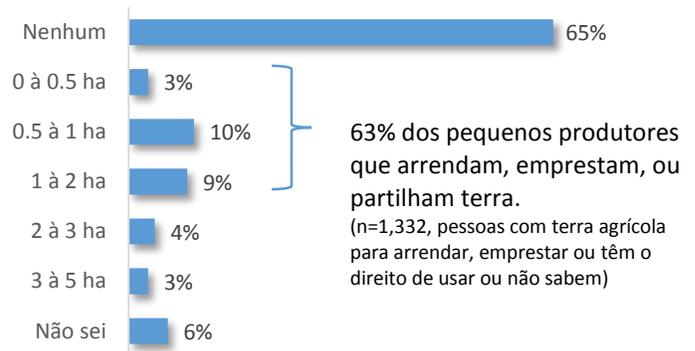


Figura 16: Quantos hectares de terra agrícola empresta, arrenda, ou possui direitos de uso?

Amostra: Pequenos produtores que participam em actividades agrícolas, n=3,979



Nota: Uma vasta percentagem de “nenhum” complementa a percentagem que possui terras

Os pequenos produtores em Moçambique primariamente cultivam comida e culturas básicas. Milho e mandioca são as mais comuns, seguido de feijão, amendoim, batata-doce, e feijão-verde (Figura 17). Somente pequenas percentagens reportam que estes cultivam culturas comercializáveis, que costumam ser cana-de-açúcar e sésamo (Figura 18), e estes agregados familiares localizam-se predominantemente na região centro. O número mediano de culturas por agregado familiar é quatro, e menos de um quinto (14 por cento) cultiva oito ou mais culturas.

Figura 17: Quais das seguintes culturas cultiva?
Culturas alimentares e básicas

Amostra: Pequenos produtores que participam em actividades agrícolas, n=3,979

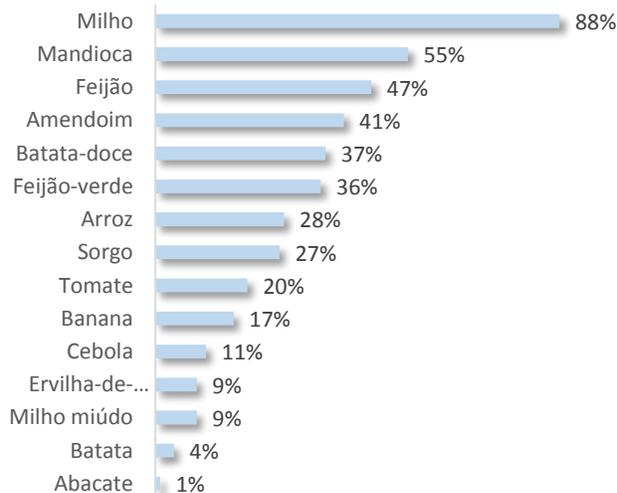
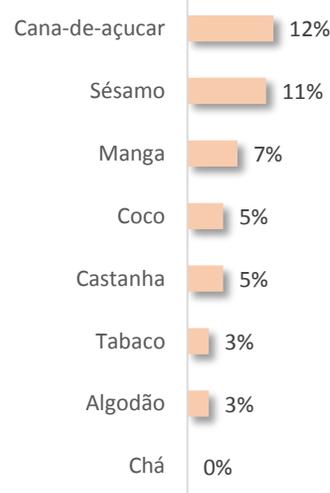


Figura 18: Quais das seguintes culturas cultiva?
Culturas comercializáveis

Amostra: Pequenos produtores que participam em actividades agrícolas, n=3,979



Os agregados familiares usam as suas culturas de várias formas, e o consumo é o uso principal para os agregados. O consumo é o mais predominante dos três usos (consumo, venda, ou troca), particularmente no caso de culturas alimentares e básicas, e mesmo para algumas culturas comercializáveis (Figuras 19 e 20). Estima-se que 9 e 10 agregados familiares de pequenos produtores consomem pelo menos uma porção das suas culturas. O Sésamo é a única cultura na qual a maioria dos agricultores Moçambicanos vende a sua colheita mais do que consomem.

Uma única cultura pode servir para vários propósitos. Por exemplo, 96 por cento dos agricultores de milho dizem que o consomem, e um pouco mais que a metade vendem-no, e aproximadamente um quarto usa-o para troca.

Figura 19: Tipo de cultura por percentagem de consumo, venda ou troca

Amostra: Pequenos produtores, n=4,456
Permitidas múltiplas respostas

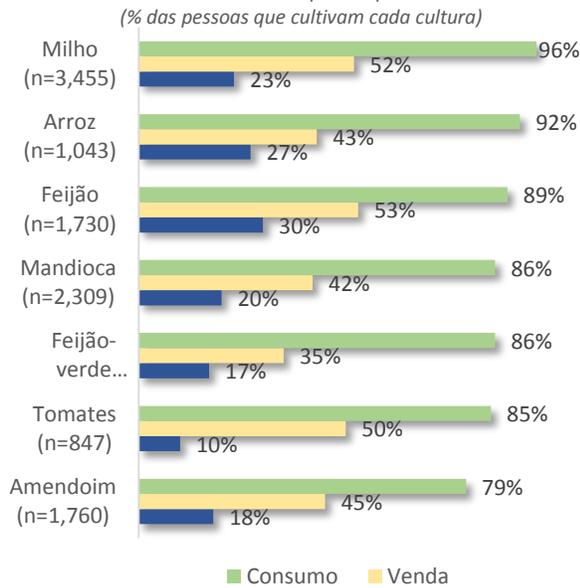


Figura 19 cont.: Tipo de cultura por percentagem de consumo, venda ou troca

Amostra: Pequenos produtores, n=4,456
Permitidas múltiplas respostas

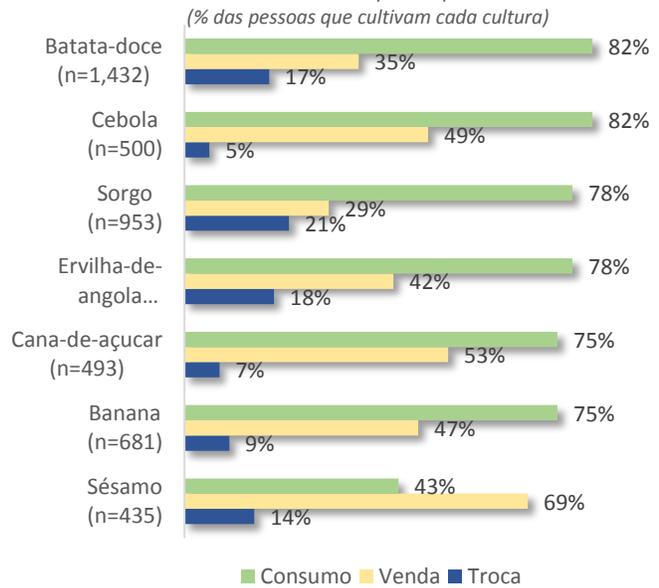


Figura 20: Número de culturas cultivadas para o consumo

Amostra: Pequenos produtores, n=4,456

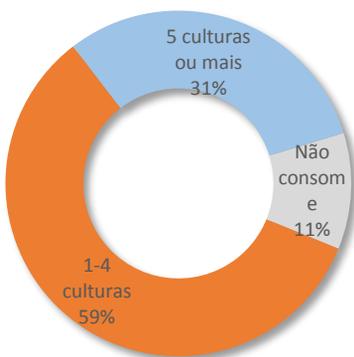


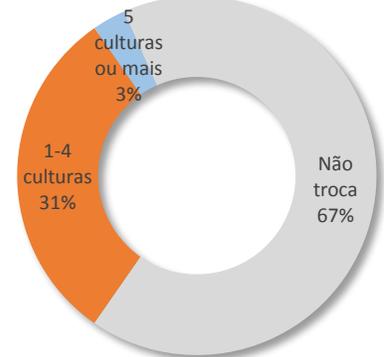
Figura 21: Número de culturas cultivadas para a venda

Amostra: Pequenos produtores, n=4,456



Figura 22: Número de culturas cultivadas para a troca

Amostra: Pequenos produtores, n=4,456



O milho é uma cultura enraizada, comum e valiosa para os pequenos produtores. A vasta maioria de pequenos produtores agrícolas em Moçambique cultiva milho, e dois terços classificam-no como a sua cultura mais importante, especialmente para propósitos de consumo (Figura 23). A mandioca e arroz também desempenham um papel importante no consumo do agregado familiar. O milho é vital importância para a venda também, e é a cultura mais comumente vendida. Os feijões, mandioca e arroz também são identificadas como culturas importantes para a troca (Tabela 5) dentre um grupo nicho menor de agricultores. Existem várias culturas que têm maior utilidade para a venda em relação ao consumo, sugerindo que existe o factor monetização que os agricultores levam em consideração quando planeiam o uso das suas terras.

Figura 23: Qual das seguintes culturas que cultiva considera a mais importante para si e para sua família?

Amostra: Pequenos produtores que cultivam pelo menos uma cultura, n=3,963

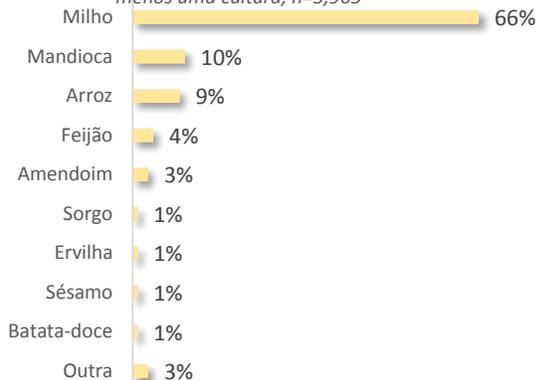


Tabela 5: Qual das seguintes culturas que consome/vende considera a mais importante para si e para a sua família?

Amostra: Pequenos produtores, n=4,456
(% de pequenos produtores que cultiva e consome/vende pelo menos uma cultura)

	Consumo (n=3,940)	Venda (n=2,718)*
Milho	65%	39%
Mandioca	12%	8%
Arroz	11%	7%
Feijão	4%	10%
Sorgo	2%	1%
Amendoim	2%	5%
Batata-doce	1%	1%
Ervilha	1%	2%
Banana	0%	1%
Algodão	0%	2%
Tomate	0%	2%
Tabaco	0%	3%
Sésamo	0%	6%
Outra	1%	7%

* Uma percentagem adicional de 5% não sabe o que vende

Menos de metade dos pequenos produtores agrícolas criam animais de qualquer tipo (Figura 24), e os que o criam fazem para o consumo versus venda. As galinhas poedeiras são o tipo de animais de criação mais comuns, seguido de patos, cabritos, e porcos (Tabela 6). A maioria dos criadores de galinhas, fazem-no para o consumo (Figura 25); uma dinâmica semelhante é observada para os patos, cabritos, e porcos. O gado, porém, é criado na sua maioria para propósitos de rendimento e não para o consumo por parte dos pequenos produtores agrícolas.

Figura 24: Tem algum gado, rebanho, outros animais de criação, ou aves domésticas?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam em actividades agrícolas, n=3,979

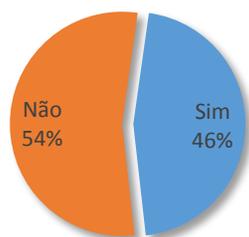


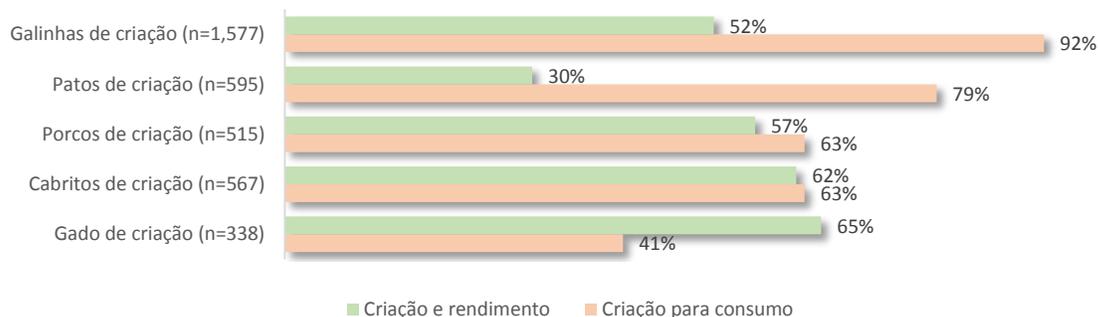
Tabela 6: Quantos de cada um dos seguintes animais...?

Amostra: Pequenos produtores que têm animais de criação, rebanhos, ou aves, n=1,817
Permitidas múltiplas respostas

	Criação		Criação e obtenção de rendimento*	Criação para o consumo*
Galinhas— poedeiras	76%	→	37%	69%
Patos	32%	→	10%	25%
Cabritos— carne	26%	→	15%	16%
Porcos	25%	→	14%	16%
Galinhas— Frango (consumo)	15%	→	9%	13%
Gado bovino— bife	11%	→	7%	4%
Gado indígena	6%	→	4%	3%
Cabras— leite	6%	→	3%	3%
Ovelhas	3%	→	<1%	1%
Gado— leite	2%	→	<1%	<1%
Peixe (número de lagoas)	1%	→	<1%	<1%
Abelhas (número de colmeias/caixas)	1%	→	<1%	<1%

* As percentagens mostram incidência entre os criadores que tipos específicos de animais de criação que obtém rendimento e o total que dedica-se à criação para o consumo. Esta tabela captura uma sobreposição entre as duas categorias.

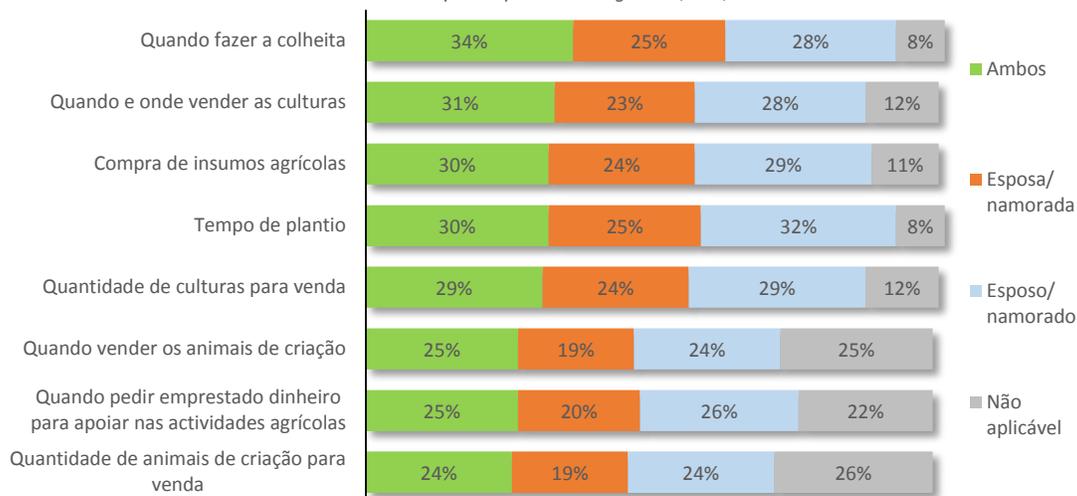
Figura 25: Percentagem dos respondentes que criam animais para rendimento e consumo
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=4,456
 Permitidas múltiplas respostas
 (% de pequenos produtores agrícolas que criam animais por cada categoria)



Por agregados familiares liderados por homens não significa que somente os homens tomam as decisões

Os homens lideram mais que três quartos dos agregados familiares de pequenos produtores agrícolas (Figura 4), contudo a tomada de decisões no que diz respeito às actividades agrícolas não é tão generificado. Na verdade, o envolvimento feminino sugere a feminização da actividade agrícola, onde é mais provável que seja ela a tomar decisões em relação a ele. Na maioria dos casos, a maior porção das decisões agrícolas são feitas conjuntamente por homens e mulheres (Figura 26), incluindo quando os agregados familiares são liderados por homens. Quando as decisões não são conjuntas, é igualmente provável que homens e mulheres tomem as decisões sozinhos, sem a outra parte.

Figura 26: Geralmente, quem toma decisões em relação às seguintes actividades agrícolas?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,574



A agricultura é parte da escolha de vida e identidade os agregados familiares de pequenos produtores agrícolas

Os agregados familiares de pequenos produtores agrícolas incluem ambos agricultores maduros como recém-chegados, reflectindo ambos agricultores experientes e novatos no sector. Quase metade (48 por cento) tem praticado a agricultura por mais de 10 anos. Muitos (48 por cento) variam de anos de experiência desde muito novos (menos de dois anos, 6 por cento) à moderadamente experientes (seis a 10 anos, 20 por cento) (Figura 27).

É na sua maioria as gerações mais novas (abaixo de 39 anos de idade) que são novos na actividade agrícola, contra os indivíduos que adoptaram a agricultura como meio de subsistência numa fase avançada da vida (Figura 28).

Figura 27: Há quantos anos tem se dedicado à agricultura?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam em actividades agrícolas, n=1,753

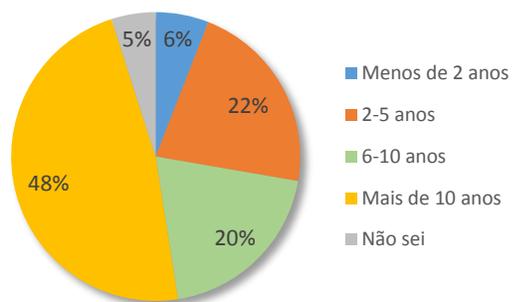
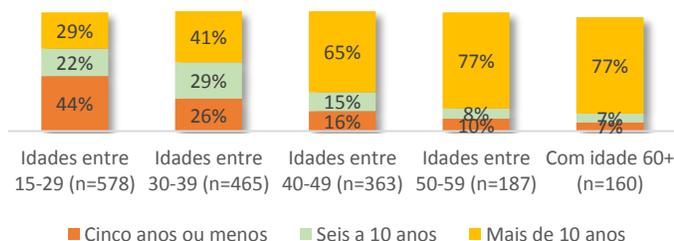


Figura 28: Há quantos anos tem se dedicado à agricultura? Pela idade do respondente

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209
(% de pequenos produtores agrícolas que participam nas actividades agrícolas dos agregados familiares em cada faixa etária)



Consistente entre os agregados familiares, a actividade agrícola emerge como uma escolha de vida e parte duma identidade, que pode dar uma perspectiva nas motivações desta população, embora o seu difícil estado financeiro. Oitenta e seis por cento pretendiam continuar a trabalhar na agricultura (Figura 29). Esta intenção é partilhada por agricultores de ambos géneros. De facto, quase seis em 10 dos novos pequenos produtores agrícolas (praticando a agricultura a menos de dois anos) acreditam que vão continuar a praticar a agricultura (Figura 30).

Figura 29: Pretende continuar a trabalhar na agricultura?

Amostra: Pequenos produtores que participam nas actividades agrícolas do agregado familiar, n=1,753

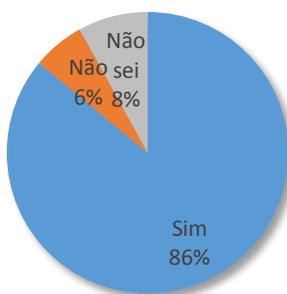
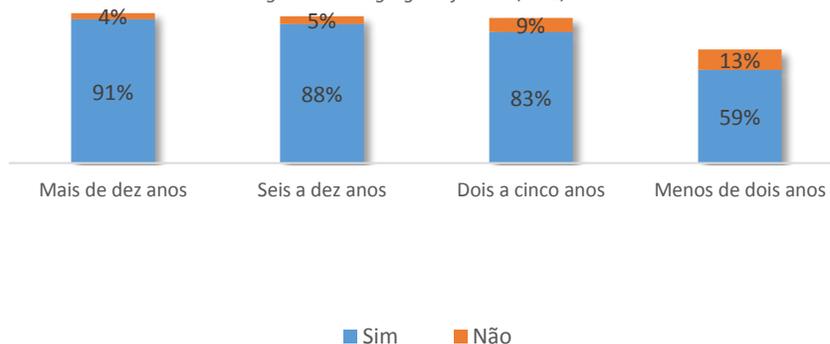


Figura 30: Pretende continuar a trabalhar na agricultura? Pela actual situação financeira do agregado familiar (auto-avaliada)

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam nas actividades agrícolas do agregado familiar, n=1,753



A agricultura não é somente uma actividade que alimenta o agregado familiar, é algo que os agricultores sentem prazer em fazer. Quase todos concordam com a afirmação “Gosto da agricultura” e uma grande maioria quer expandir o seu trabalho (73 por cento), e muitos (60 por cento) encontram-se satisfeitos com o que alcançaram (Figura 31). Os agricultores são mais divididos no seu legado e a próxima geração. Um pouco mais de metade (58 por cento) pensa na agricultura como um legado que vão deixar para os seus filhos, e uma quantidade semelhante deseja que os seus filhos continuem com a agricultura (56 por cento). A agricultura é um trabalho árduo, e os pequenos produtores conhecem as suas realidades. Um quarto dos agricultores não concordam com o facto de os seus filhos continuarem com o negócio da família, e outros simplesmente não tem certeza do que é seria o melhor para eles. (Figura 31).

O compromisso com a agricultura, o prazer que ela traz, e o desejo de expandir também vem com pensamentos conflituosos. Sete em 10 teriam emprego a tempo inteiro se lhes fosse oferecido, ilustrando a dificuldade de gerar rendimento com a agricultura, como também de como o agricultor precisa ser oportunista para que consiga apoiar a sua propriedade rural (Figura 31).

Figura 31: Concorda ou discorda com as seguintes afirmações?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam nas actividades agrícolas do agregado familiar, n=1,753



A geração mais jovem de agricultores (com idade entre 15-29) compartilha esses mesmos sentimentos. Três quartos aceitariam um emprego a tempo inteiro se lhes fosse oferecido (Figura 32), e apenas quatro em 10 sentem que não haveriam de querer fazer qualquer outro tipo de trabalho. Como um grupo, eles estão ligeiramente menos satisfeitos com as suas realizações a nível da agricultura, em relação a quem tem 30 anos ou mais, talvez devido à sua menor exploração agrícola (55% com idades entre 15–29 anos estão satisfeitos com as realizações a nível da agricultura vs. 63% das pessoas com 30+).

Figura 32: Concorda ou discorda das seguintes declarações?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas com idades entre 15-29 que participam de actividades agrícolas do agregado familiar, n=578

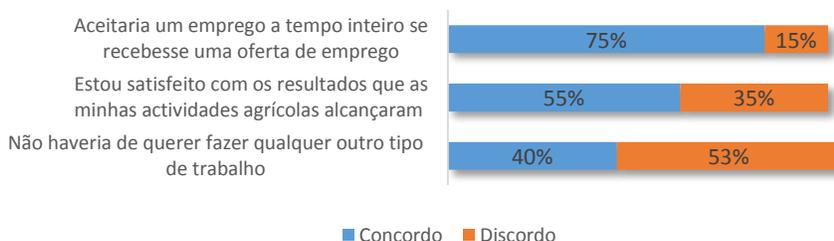
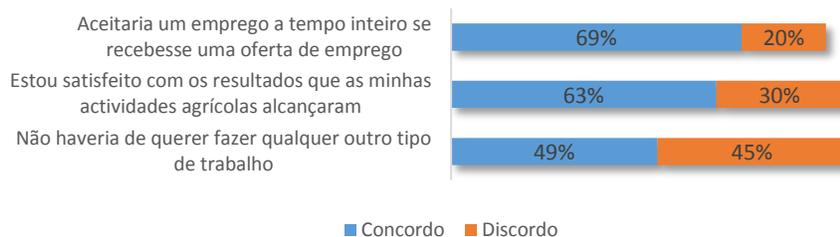


Figura 33: Concorda ou discorda das seguintes afirmações?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas com 30+ de idade que participam em actividades agrícolas do agregado familiar, n=1175



O conflito entre a dedicação à agricultura e a vontade de desempenhar um emprego a tempo inteiro é real. A agricultura é um trabalho árduo, que pode ser arriscado, e ainda pode deixar a família passar necessidade. Dito isto, uma análise mais aprofundada revela que apenas um pequeno grupo, constituído por menos de 10 por cento da amostra do estudo (n=245), demonstra uma intenção mais forte de abandonar a agricultura.

Este grupo (Tabela 7), embora relativamente pequeno, relata que "gostaria de fazer outros tipos de trabalho", "aceitaria um emprego a tempo inteiro se recebesse uma oferta de emprego", e também "não considerem as minhas actividades agrícolas como o legado que pretendo deixar para a minha família." Este subgrupo indexado de pequenos produtores agrícolas é muito semelhante à totalidade da amostra por vários segmentos populacionais. A única característica demográfica distintiva para este subgrupo é a idade; este subgrupo é um pouco mais jovem (com idade inferior a 40) do que a população dos pequenos produtores agrícolas (Tabela 8).

Tabela 7: Concorda ou discorda das seguintes afirmações? "Quer sair da agricultura" Index Criteria Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=245	
Não haveria de querer fazer qualquer outro tipo de trabalho	Discordo
Aceitaria um emprego a tempo inteiro se recebesse uma oferta de emprego	Concordo
Considero as minhas actividades agrícolas como o legado que pretendo deixar à minha família	Discordo

Tabela 7: Concorda ou discorda das seguintes afirmações? "Quer sair da agricultura" Index Criteria Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=245	
Não haveria de querer fazer qualquer outro tipo de trabalho	Discordo
Aceitaria um emprego a tempo inteiro se recebesse uma oferta de emprego	Concordo
Considero as minhas actividades agrícolas como o legado que pretendo deixar à minha família	Discordo

2. Dinâmica do Pequeno produtor e Agregado Familiar: Receitas e Despesas

Uma principal fonte de rendimento— agricultura

A maioria dos agregados familiares produtores Moçambicanos tem uma principal fonte de rendimento— agricultura. O cultivo e a comercialização das suas colheitas geram a maior parte do rendimento do agregado familiar. É provável que o agregado familiar desenvolva outras actividades para complementar os rendimentos; no entanto, nenhuma das actividades chega perto de contribuir para o agregado familiar na proporção da contribuição feita através da agricultura.

Quatro quintos dos agricultores relatam que o seu trabalho principal (ou seja, onde eles passam a maior parte do tempo) é a agricultura (Figura 33). Aqueles que também são proprietários de negócios ou lojas correspondem apenas a uma pequena parte dos pequenos produtores agrícolas. Mais de um terço dos agricultores tem trabalhos ocasionais que geram salários. Um terço recebe dinheiro da família e amigos (Figura 34). Apenas cerca de um quinto dos agricultores obtém rendimentos com criação de animais, aves, peixes, ou abelhas.

As fontes de rendimento são relativamente estáveis em todos segmentos populacionais. Há diferenças pequenas entre a idade para actividades ligadas à agricultura e para obter dinheiro da família. Aqueles com idade inferior a 30 são ligeiramente mais propensos de gerar rendimentos, obtendo dinheiro de amigos e familiares (38% vs. 30% das pessoas de 30+). Aqueles com 30 anos de idade e mais velhos são mais propensos de ganhar rendimentos a partir de cultivo e venda de culturas (61% vs. 53% das pessoas de 15–29 anos) ou de criação de gado, peixe, aves, abelhas para venda (25% vs. 15% das pessoas de 15–29 anos).

Figura 33: Qual é o seu trabalho principal?
Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=4,456

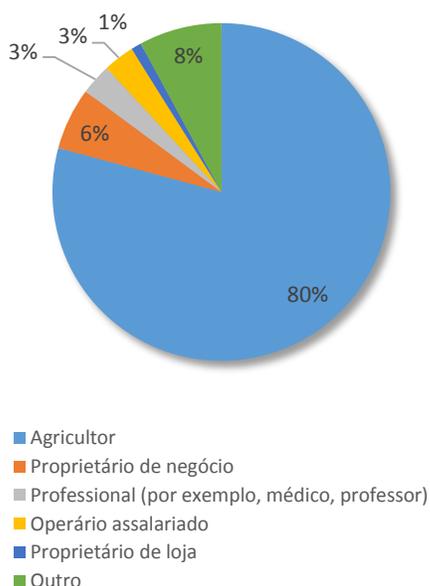
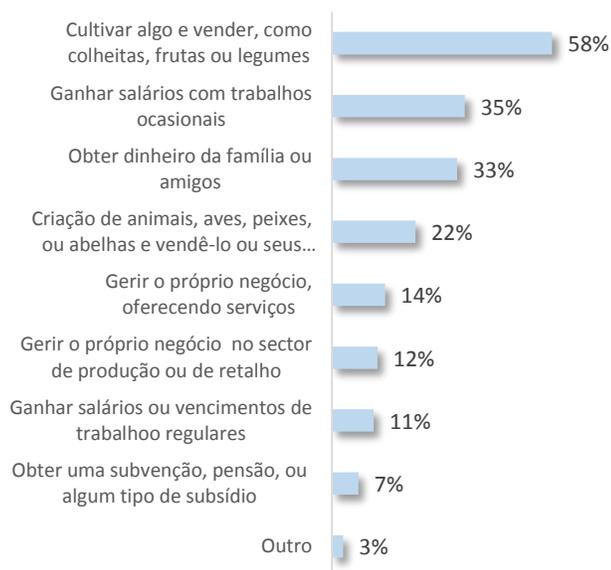


Figura 34: Gera rendimento a partir de qualquer uma das seguintes fontes?

Amostra: pequenos produtores agrícolas, n=4,456
Múltiplas respostas permitidas



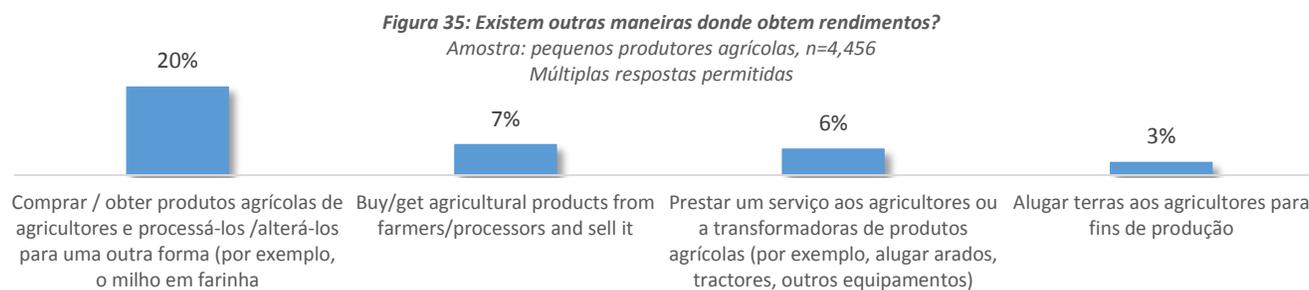
Os pequenos produtores agrícolas que contribuem para os rendimentos dos seus agregados familiares de forma consistente, disseram que as actividades agrícolas mais importantes, mais fiáveis e mais agradáveis são o cultivo e a venda de culturas (Tabela 9). Ao comparar estes três conceitos, os dados mostram que uma grande parte dos pequenos produtores agrícolas em Moçambique interpretam a principal fonte de

rendimento como aquela que eles mais gostam de obter e que é a mais fiável. Uma percentagem muito menor disse que o dinheiro que ganham com empregos ocasionais é o mais gratificante.

Tabela 9: Qual das seguintes fontes de rendimento é ...??
Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=4,456

Fontes de rendimento	Mais importante	A que gostam mais de obter	Mais confiável
Cultivar algo e vendê-lo, como as culturas, frutas ou legumes	40%	40%	41%
Ganhar vencimentos com trabalho ocasional	14%	14%	14%
Obter dinheiro da família ou amigos.	8%	7%	7%
Ganhar vencimentos ou salários com um emprego regular	7%	6%	6%
Criação de animais, aves, peixes, ou abelhas para vendê-lo ou seus derivados	5%	5%	4%
Gerir o próprio negócio no sector de produção ou de retalho (venda ou fabrico de bens)	4%	4%	4%
Gerir o próprio negócio, fornecendo serviços	4%	4%	4%
Obter uma subvenção, pensão, ou algum tipo de subsídio	3%	3%	3%
Outro	2%	2%	2%
Não sabe	13%	14%	14%

Além da produção de culturas e pecuária, alguns agregados familiares produtores ganham rendimentos a partir de outras fontes ou actividades agrícolas (Figura 35). Menos de um quarto dos agricultores está envolvido na transformação de produtos agrícolas. Percentagens menores vendem ou arrendam terras a outros agricultores para o cultivo de culturas.



Numa perspectiva mais ampla, para além da agricultura, menos de 5% dos agregados familiares de produtores agrícolas recebem pagamentos do governo, tais como pensões, pagamentos de invalidez ou assistência social (Figura 36). Da pequena percentagem que recebe, a maioria dos agricultores colecta o dinheiro em espécie, pessoalmente, enquanto um terço recebe numa conta bancária (Figura 37).

Figura 36: Recebe rendimentos a partir de qualquer um dos seguintes?

Amostra: pequenos produtores agrícolas, n=4,456
Múltiplas respostas permitida

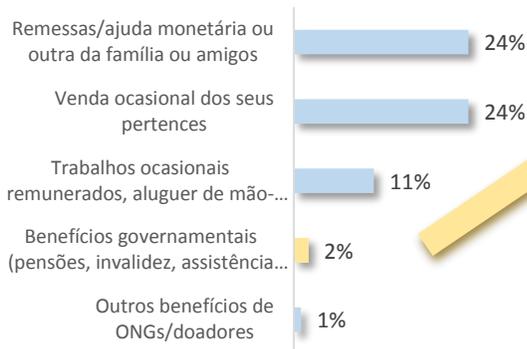
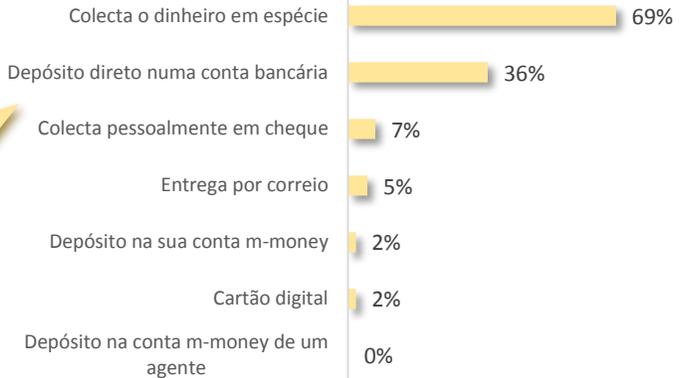


Figura 37: Como costuma obter este pagamento do governo?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que recebem rendimentos de benefícios do governo, n=109
Múltiplas respostas permitida



As despesas excedem os rendimentos

Os pequenos produtores agrícolas vivem, em grande parte, abaixo do limiar da pobreza, a ganhar menos de US\$2.50 dólares por dia, ou, em extrema pobreza, a ganhar menos de US\$1.25 dólares por dia (Figuras 9 e 10). Apenas 31% dos agregados familiares disseram que as suas despesas são 1000 MZN (US\$22) ou menos a cada mês. Vinte e sete por cento disseram que precisam entre 1001 e 2000 MZN (US\$22 e US\$44). Os restantes, cerca de quatro entre 10 agregados familiares de produtores agrícolas, precisam de \$2001 MZN (US\$45) ou mais por mês para gerirem as suas casas (Figura 38).

O rendimento do agregado familiar não corresponde às despesas, criando uma disparidade nos produtores de agricultura familiar que agrava ainda mais a sua já aflitiva situação financeira. A estimativa apresentada pelos agregados familiares em relação à quantia mínima que precisam para sobreviver por mês é geralmente superior ao seu ganho médio mensal. E quanto maior forem as despesas do agregado familiar, maior a probabilidade de ficar aquém de satisfazer essas despesas. Na realidade, é só em agregados familiares que necessitam abaixo de 2000 MZN por mês onde é provável que haja um excedente ou um défice. Os agregados familiares que necessitam de 2001 MZN ou mais por mês normalmente ficam aquém dessa meta, mais frequentemente do que têm um excedente ou até mesmo um equilíbrio económico em alguns casos (Figura 39). Os produtores de agricultura familiar enfrentam isto mês após mês, e com despesas que excedem os rendimentos, não havendo maneira de economizar, nem nenhuma poupança na qual se possam apoiar quando os rendimentos são insuficientes.

Figura 38: Qual é o valor mínimo a sua família precisa para sobreviver por mês (para despesas pessoais)??

Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores que forneceram um valor mínimo para a sobrevivência das famílias
n=1,829

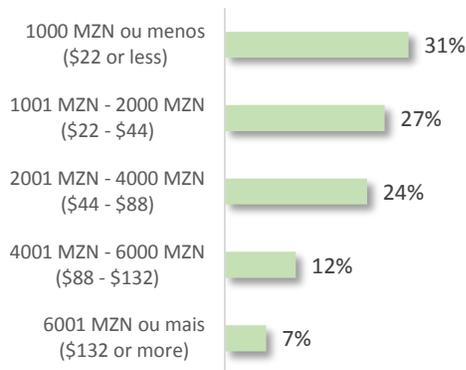
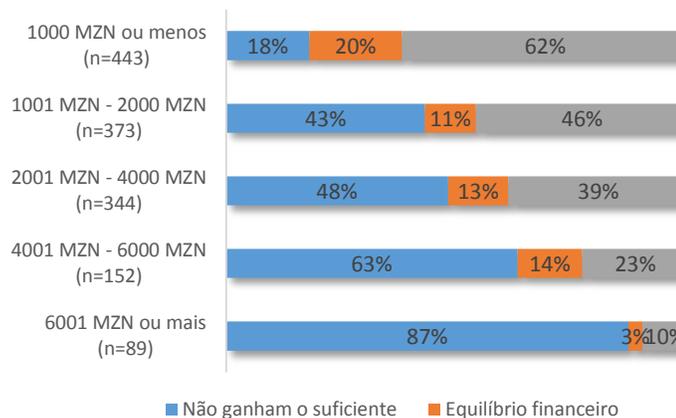


Figura 39: Qual é o valor mínimo que a sua família precisa para sobreviver por mês (para despesas pessoais) de acordo com o rendimento médio mensal do agregado familiar relativo aa todas as fontes de dinheiro que recebe na sua casa?

Amostra: Agregados fami



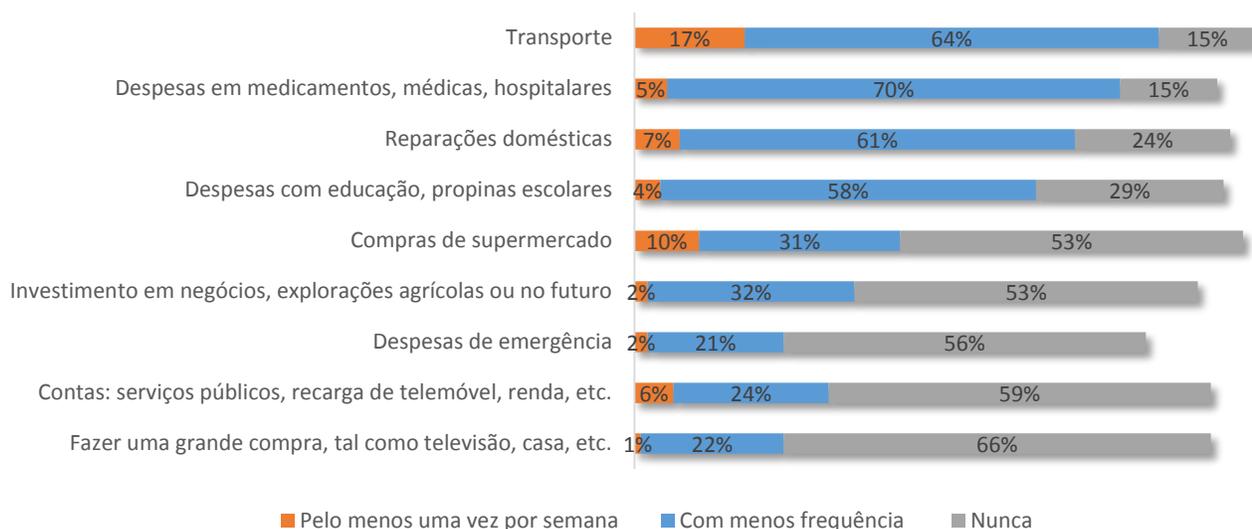
As despesas para os agregados familiares produtores em Moçambique variam em frequência, dependendo da dimensão da despesa, e não são necessariamente compatíveis com a tradicional estrutura de despesas, onde as menores são feitas com mais regularidade e as maiores com menos frequência (Figura 40).¹⁵ Em realidade, dois pontos característicos das despesas dos agregados familiares são de que os pequenos agricultores enfrentam despesas frequentes enormes, juntamente com outras pequenas despesas ocasionais. Por outro lado, outras grandes despesas são feitas regularmente, incluindo despesas com educação, propinas escolares, ou com reparações domésticas. Estas grandes despesas, especialmente as propinas escolares, muitas vezes impõe-se sobre a já precária situação financeira dos agregados familiares de pequenos produtores.

Há pouca ou nenhuma diferença entre os hábitos de despesa dos pequenos produtores agrícolas do sexo masculino e do sexo feminino em Moçambique. Os agregados familiares nas zonas urbanas têm estas despesas mais frequentemente do que os agregados nas zonas rurais, à excepção das despesas de reparações domésticas. Os agregados familiares de pequenos produtores rurais têm mais despesas relacionadas com reparações domésticas.

¹⁵ A pergunta relacionada às despesas apresentada na Figura 40 não incluiu insumos agrícolas, tais como sementes e fertilizantes especificamente, mas centrou-se antes nas necessidades generalizadas do agregado familiar. A agricultura só foi especificada como parte dos investimentos.

Figura 40: Com que frequência faz cada uma das seguintes despesas?

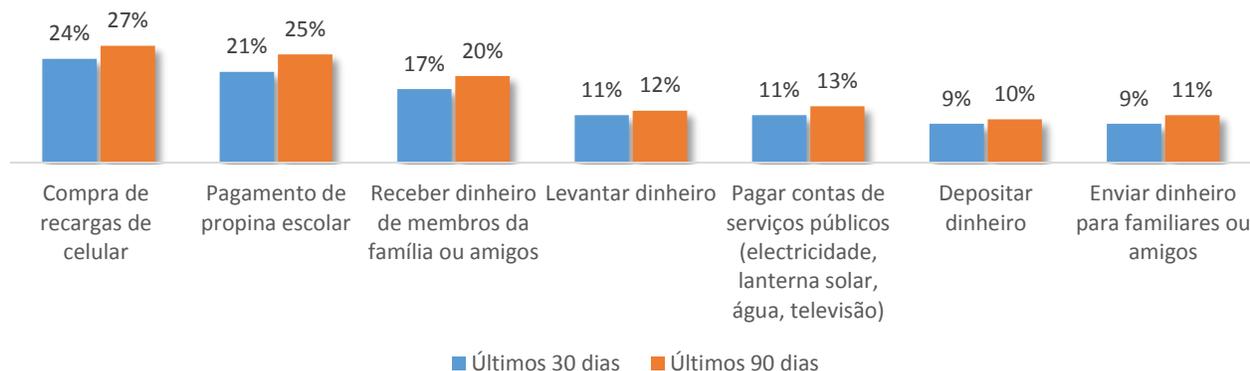
Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=4,456



A pesquisa ainda trouxe à tona que as transacções que se esperaria que fossem feitas com uma regularidade, tais como contas de serviços públicos, não foram efectuadas recentemente. Muito poucos produtores de agricultura familiar tinham pago contas de serviços públicos nos últimos 30 ou 90 dias. Apenas um quinto tinha recebido dinheiro da família ou amigos, e apenas cerca de um em cada 10 tinha levantado dinheiro (Figura 41).

Figura 41: Realizou as seguintes actividades PELO MENOS UMA VEZ nos últimos 30/90 dias?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209



As despesas externas limitadas dos agregados familiares, reunidas às despesas conhecidas, e a dificuldade identificada em torno dos orçamentos dos agregados familiares, mostraram-se como um fenómeno desconcertante nos dados. Os agregados familiares têm poucos recursos, produzindo normalmente fundos limitados, e ainda devem pagar as propinas escolares e despesas dos agregados familiares, no entanto não fazem transacções com frequência. Os diários financeiros de um selecto grupo de pequenos produtores Moçambicanos em Nampula caracterizaram com maior detalhe o fenómeno que surge a nível nacional e representativo, e proporcionaram maior clareza no que respeita às dinâmicas dos agregados familiares para explicar essa tendência. De acordo com os Diários dos Pequenos Agricultores do CGAP, num ciclo anual de Julho de 2014 a Junho de 2015, os rendimentos da produção agrícola foram claramente mais instáveis do que outras fontes de rendimento. A instabilidade dum agregado familiar é atenuada pela presença de rendimentos

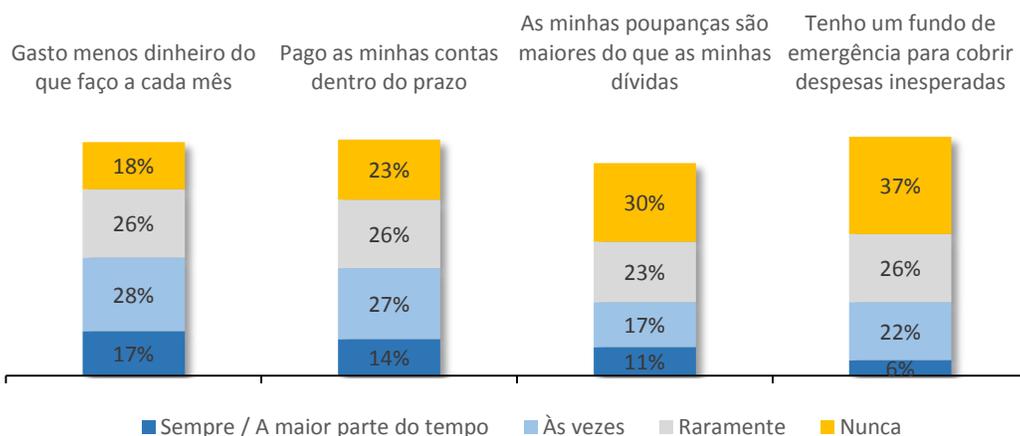
de actividades não agrícolas, mas ainda assim, o rendimento agrícola exerce a maior influência.¹⁶

Os participantes nos Diários dos Pequenos Agricultores partilharam que os meses difíceis são normalmente quando estão à espera da colheita, quando incorrem em despesas agrícolas, e quando todas as culturas foram vendidas. Subsequentemente, os rendimentos e despesas diminuem aos seus níveis mais baixos durante estes tempos, assim como o consumo.¹⁷ A par destes resultados nacionais, é evidente que a sazonalidade de despesas (incluindo meios de vida essenciais) corresponde à produtividade agrícola. Os agregados familiares produtores moçambicanos têm rendimentos não agrícolas limitados; e também uma venda limitada de culturas, que em combinação podem contribuir substancialmente para o que os Diários dos Pequenos Agricultores caracterizam como “períodos difíceis.”¹⁸

Práticas de administração financeira um tanto arriscadas

Os pequenos produtores agrícolas em Moçambique encontram-se em situação de risco, apesar de suas melhores intenções ou verdadeiras vontades. E a sua situação difícil poderá requerer práticas de administração financeira um tanto arriscadas. É raro os agregados familiares estarem em posição de puderem gastar menos do que ganham por mês, e as circunstâncias de vida muitas vezes significam que eles precisam de mais tempo para pagar empréstimos ou linhas de crédito. A ausência de excedente mensal (seja rendimentos ou produção agrícola) também significa que eles não têm um fundo de emergência para despesas imprevistas (Figura 42).

*Figura 42: Com que frequência a seguinte situação aplica-se a si?
Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209*



A maioria dos agregados familiares de pequenos produtores em Moçambique não possuem planos para administrar despesas inesperadas. Pouco mais de dois em cada 10 possuem um plano para cobrir as despesas associadas à morte dentro da família (Figura 43). O número de agricultores que possuem planos para gerir emergências médicas, eventos que afectam as suas culturas, animais domésticos, ou a falta de alimentos, são bem menores.

A falta de planificação reflecte os seus hábitos de poupança no ano transacto. Poucos fazem poupança, e menos ainda têm poupanças numa instituição financeira (Figura 44). Apenas 9 por cento disseram que têm economizado no banco nos últimos 12 meses; no entanto, a poupança informal é mais usual, e quase um

¹⁶ Anderson, Jamie, e Wajihah Ahmed. 2016. "Smallholder Diaries: Building the Evidence Base with Farming Families."

¹⁷ Anderson, Jamie, e Wajihah Ahmed. 2016. "Smallholder Diaries: Building the Evidence Base with Farming Families."

¹⁸ Ibid.

quarto fez a sua poupança com amigos e familiares. Reflectindo sobre as observações anteriores, as disparidades entre os rendimentos e as despesas limitam a sua capacidade de guardar dinheiro.

Figura 43: A sua família tem um plano para gerir essas despesas inesperadas, que possam resultar do seguinte? responde "Sim"

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209

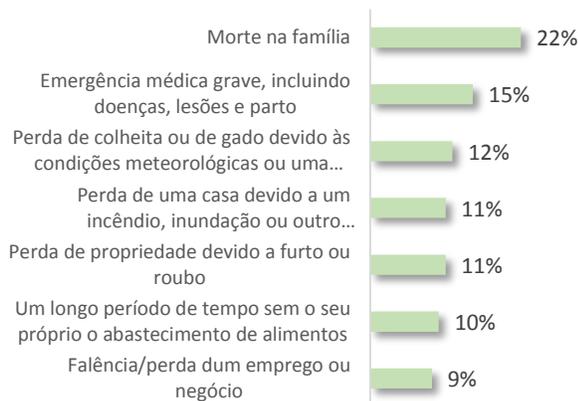
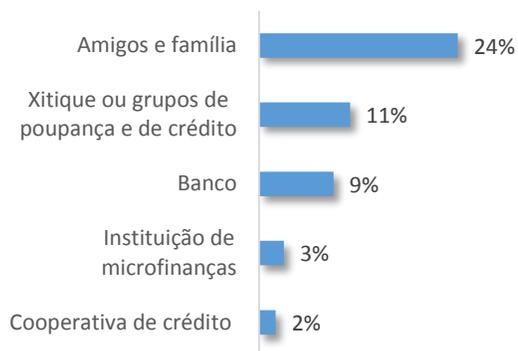


Figura 44: Nos últimos 12 meses, economizou dinheiro com qualquer um dos seguintes grupos? responde "Sim"

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209



Poupanças limitadas deixam os agregados familiares produtores numa posição muito arriscada, especialmente porque não há muitas outras opções para a liquidez. Menos de um terço dos pequenos produtores agrícolas pensa que poderiam obter um dinheiro extra a partir de parentes ou vendendo alguns dos seus bens em casos de emergência (Figura 45). Quando questionados especificamente sobre a possibilidade de obterem uma quantia relativamente pequena de dinheiro—1,000 meticals (cerca de US\$22)¹⁹— no próximo mês, menos de um quarto disse que era muito possível (Figura 46). Metade dos pequenos agricultores disse que ou seria impossível ou que não sabiam se era possível obter esse dinheiro num mês. Para aqueles que disseram que seria possível, provavelmente iriam obter o dinheiro da família ou amigos ou usar o dinheiro das suas poupanças limitadas.

Figura 45: No caso duma emergência, poderia obter dinheiro extra através de parentes que enviariam o dinheiro ou pela venda de bens?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209



Figura 46: Imagine que tem uma emergência e precisa pagar 1,000 meticals. Qual é a possibilidade de conseguir obter 1,000 meticals até ao próximo mês?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209



¹⁹ Este montante foi estabelecido a partir das séries de perguntas do Global Findex do Banco Mundial, que testa se os inquiridos poderiam obter um montante nominal, fixado em 1/20 RNB per capita na moeda local. Fonte: <http://bit.ly/1QgNaHL>.

Tendência a viver um evento negativo, e ser incapaz de fazer frente

Metade de todos os pequenos produtores agrícolas em Moçambique sofreu choques financeiros e eventos no ano anterior a este inquérito (Figura 47). Um número significativo de pequenos produtores agrícolas vivenciou vários choques financeiros durante o ano passado; aproximadamente um terço vivenciou dois ou mais destes eventos no ano passado (Figura 48). Dois quintos, no entanto, disseram que não vivenciaram qualquer um desses eventos nos últimos 12 meses (Figura 47). O evento mais frequentemente relatado foi uma morte na família seguido de uma emergência médica.

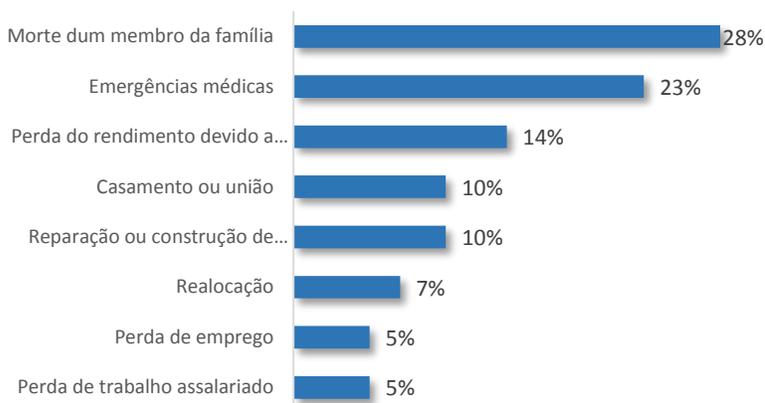
Figura 47: Nos últimos 12 meses, vivenciou algum evento?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209



Figura 48: Nos últimos 12 meses, vivenciou qualquer um desses eventos?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209
Múltipla resposta permitida



Os pequenos produtores agrícolas sentem que as condições meteorológicas implicam os maiores riscos para as actividades agrícolas dos seus agregados familiares (Figura 49). Estes também presenciaram riscos não relacionados com o clima. Nos últimos três anos, quase três quartos tiveram as actividades agrícolas gravemente afectadas por um evento relacionado ao clima e metade foi atingida por pragas de culturas ou doenças (Figura 50).

Regiões do país enfrentam o mesmo tipo de eventos, mas há algumas nuances entre as regiões central, norte e sul. Acidentes nas propriedades agrícolas ou roubos relacionados com a agricultura são mais prevalentes na região central; problemas com pragas ou doenças são mais prevalentes na região norte (Figura 51). Contudo, poderiam ter sido afectados, e a maioria disse que não fez nada, ou pelo menos não tomaram nenhuma medida especial para lidar com os desafios (Figura 52). Para os três principais eventos—condições meteorológicas, pragas/doenças ou acidente/roubo—menos de um terço disse que realmente fez algo a respeito, como exercer um emprego temporário, pedir emprestado dinheiro, usar algumas das suas poupanças, ou vender gado ou bens.

Figura 49: O que apresenta o risco mais significativo para as suas actividades agrícolas?

Amostra: Pequenos produtores que participam nas actividades agrícolas dos agregados familiares, n=1,753

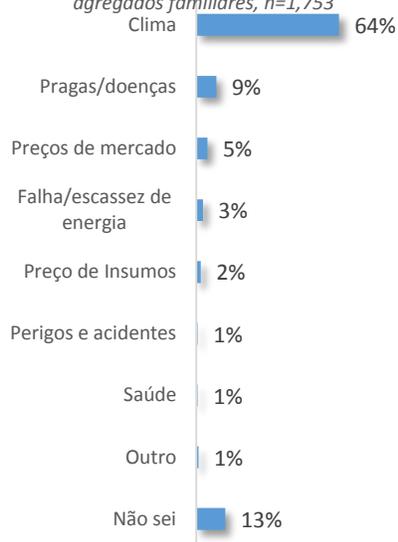


Figura 50: As suas actividades agrícolas foram seriamente afectadas por qualquer dos seguintes eventos nos últimos três anos?

Amostra: Pequenos produtores que participam nas actividades agrícolas dos agregados familiares, n=1,753



Figura 51: As suas actividades agrícolas foram seriamente afectadas por qualquer dos seguintes eventos nos últimos três anos?

Amostra: Os pequenos produtores agrícolas que participam nas actividades agrícolas dos agregados familiares em cada região

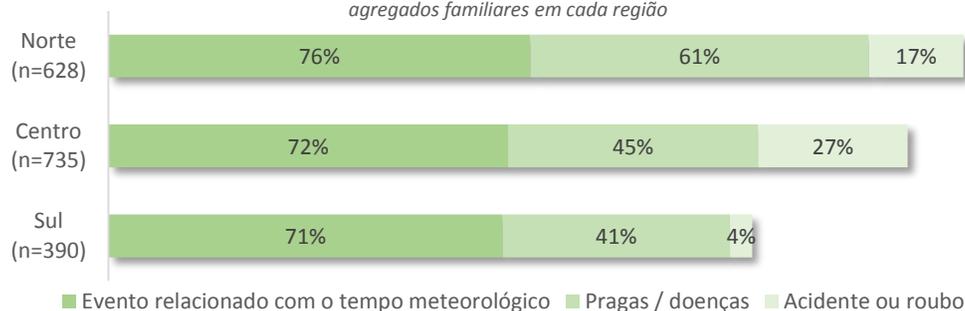
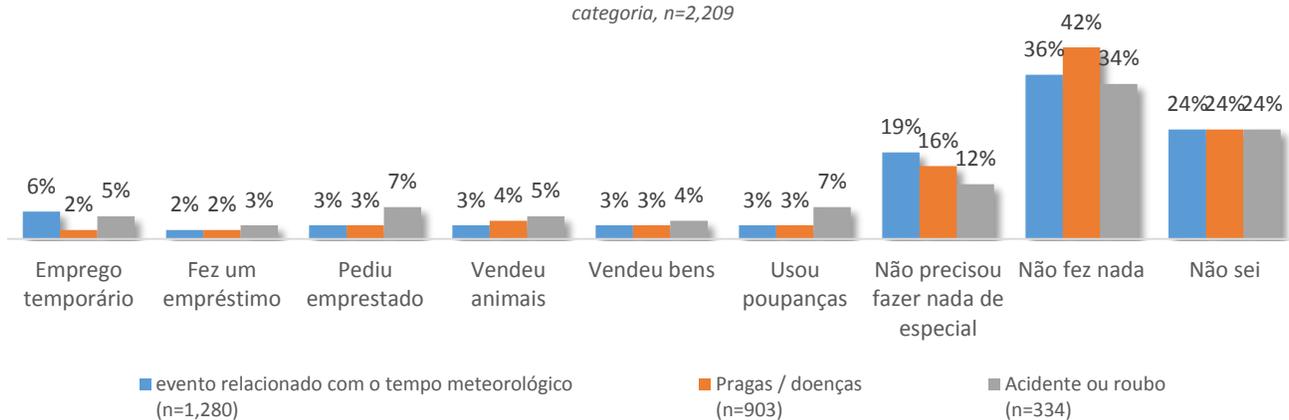


Figura 52: Como lidou com a situação quando esta teve lugar?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que dizem ter tido as suas actividades agrícolas seriamente afectadas por cada categoria, n=2,209



Fornecimento de água trava o crescimento agrícola

Uma parcela significativa de pequenos produtores agrícolas em Moçambique encontra suas actividades agrícolas dos seus agregados familiares, limitadas pela quantidade de água disponível. Aproximadamente dois quintos têm um fornecimento intermitente de água, e sua falta de acesso a água afecta a sua produção agrícola (Figura 53). Outro quarto tem o suficiente para a sua propriedade agrícola, mas são incapazes de crescer suas actividades agrícolas rapidamente devido a sua situação de abastecimento de água. Apenas cerca de um terço disse que eles têm água suficiente para as suas actividades agrícolas ou que o seu abastecimento de água intermitente não afecta a propriedade agrícola.

Figura 53: Qual dos seguintes descreve melhor a sua situação de água?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam em actividades agrícolas de agregado familiar, n=3,979



3. Riscos e Mitigação

Pequenos produtores agrícolas gostariam de mitigar melhor os seus riscos

Risco é uma realidade para pequenos produtores agrícolas em Moçambique. As suas experiências de vida ensinaram-lhes a reconhecer as suas próprias vulnerabilidades. Seca, cheias, e doenças, juntamente com rendimento mais baixo do que o esperado ou armazenamento de colheita insuficiente são ambas preocupações conhecidas e reais.

Em conjunto com as aspirações do pequeno produtor agrícola para si próprio e para as suas propriedades agrícolas, há uma importância colocada na mitigação de risco, bem como uma aspiração de ser melhor equipados para mitigar o risco.

Maioria dos pequenos produtores vêem a importância de manter dinheiro de lado para determinadas necessidades agrícolas, mais notavelmente sementes e fertilizante (Figura 54). Há menos relevância percebida em manter dinheiro de lado para segurança, combustível e contratar pessoal extra ou trabalhadores. Há no entanto, uma grande disparidade entre o que eles querem fazer e o que praticam quando se trata de necessidades agrícolas (Figura 55). Há uma diferença notável entre aqueles pequenos produtores agrícolas que querem manter dinheiro a parte para as suas necessidades agrícolas e aqueles que actualmente o fazem. Pequenos produtores agrícolas podem descobrir que algo é importante e podem querer fazer tal, mas não têm os meios para fazê-lo.

*Figure 54: Quão importante é manter dinheiro a parte para as necessidades agrícolas seguintes?
Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam em atividades agrícolas do agregado familiar,
n=1,753*

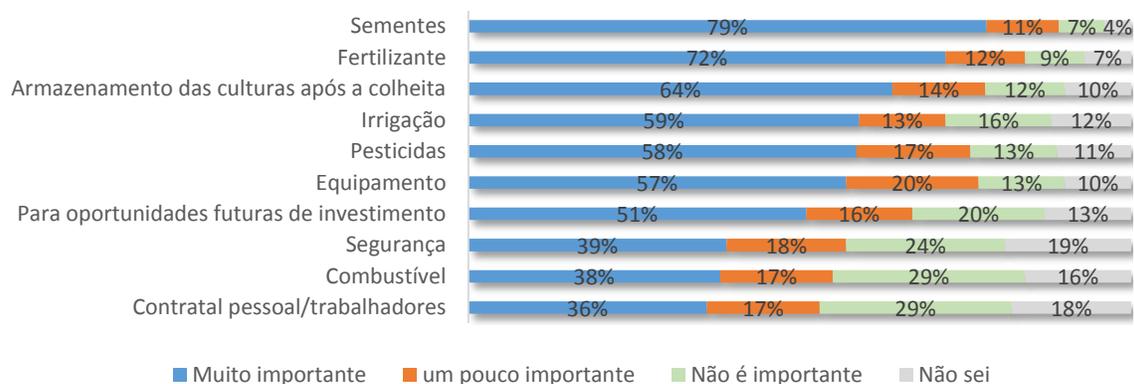
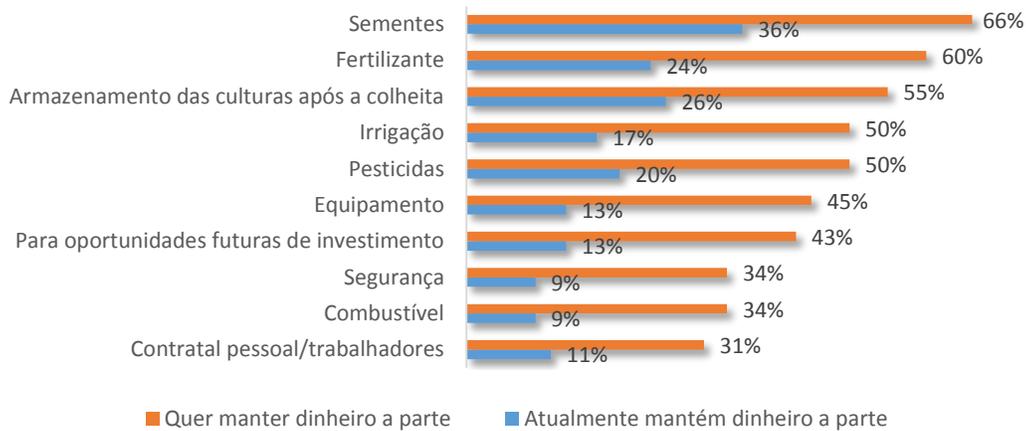


Figura 55: Você quer manter dinheiro a parte para qualquer das seguintes necessidades agrícolas? vs. Você atualmente mantém dinheiro a parte para qualquer das seguintes necessidades agrícolas?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209



Apesar de que podem não estar a guardar dinheiro a parte para necessidades agrícolas, eles estão a armazenar colheitas. Dois terços dos pequenos produtores agrícolas actualmente armazenam após a colheita (Figura 56). A cultura mais comumente armazenada é o milho, o que não é surpreendente como a maioria dos pequenos produtores agrícolas produzem esta cultura (Figura 57). O armazenamento concentra-se quase exclusivamente em alimentos ou culturas básicas e não culturas de rendimento. O local de armazenamento normalmente é um de dois sítios— quer seja em um celeiro na sua terra ou em casa (Figura 58). A principal razão para o armazenamento de culturas é para a família poder consumir num momento posterior, enfatizando mais a dependência na propriedade agrícola para a subsistência (Figure 59).

Figura 56: Você atualmente armazena alguma das suas culturas depois da colheita?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam em atividades agrícolas do agregado familiar, n=1,753

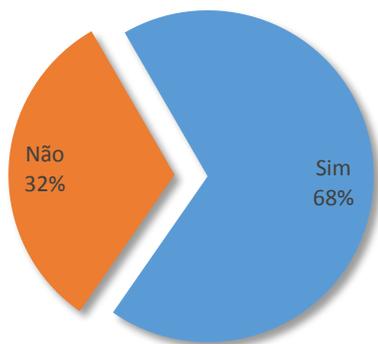


Figura 57: Que culturas normalmente armazena?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que atualmente armazenam qualquer cultura depois da colheita, n=1,115

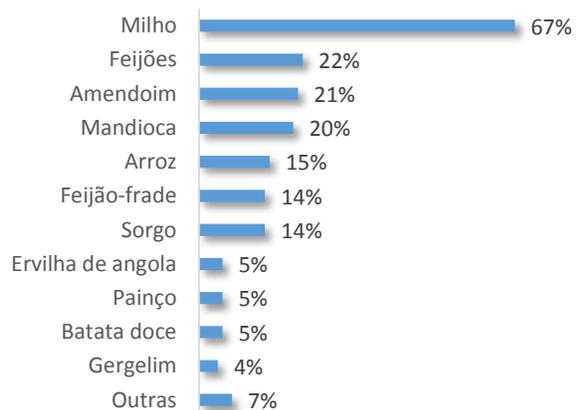


Figura 58: Onde armazena as suas culturas?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209

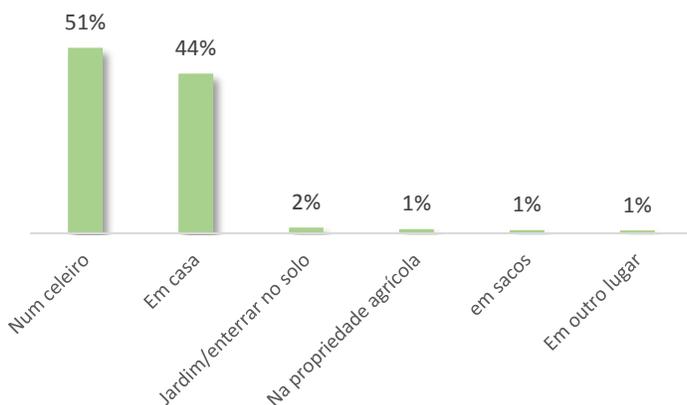
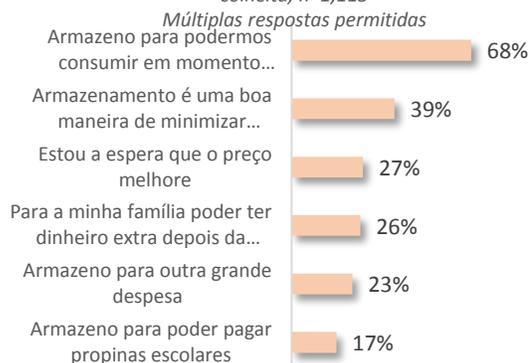


Figure 59: Porquê armazena as suas culturas?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas que atualmente armazenam qualquer cultura depois da colheita, n=1,115



Cerca de um terço dos pequenos produtores agrícolas não armazenam as suas culturas após a colheita (Figura 60), e principalmente porquê não existem culturas que sobram após a colheita – ou tudo é vendido, trocado, ou consumido pela família (Figura 61). Menos de um quarto não armazenam culturas porquê não têm acesso a uma instalação.

Figura 60: Você armazena alguma das suas culturas depois da colheita?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam em atividades agrícolas de agregado familiar, n=1,753

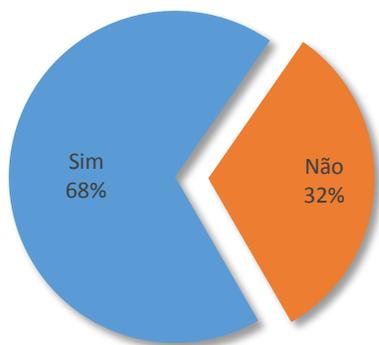


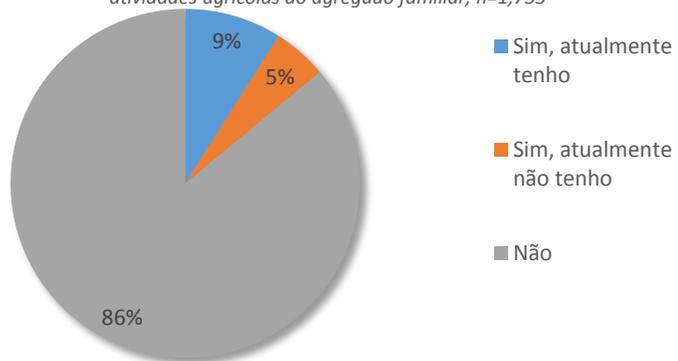
Figura 61: Porque é que você não armazena atualmente nenhuma das suas culturas?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que atualmente não armazenam nenhuma das suas culturas depois da colheita, n=638
 Múltiplas respostas permitido



Investir em animais pecuários também ajuda as famílias a mitigar o risco; no entanto a tendência a fazê-lo em Moçambique é limitada. Apenas 14 por cento já comprou animais como um investimento, e uma percentagem ainda menor disse que têm actualmente (Figura 62).

Figura 62: Alguma vez comprou animais como investimento?
Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam nas atividades agrícolas do agregado familiar, n=1,753



Família é a primeira paragem para mitigação de risco

Pequenos produtores agrícolas em Moçambique vêem as actividades agrícolas do agregado familiar como um negócio de família. Eles tendem a confiar principalmente em si mesmos e nas suas famílias para trabalho para suportar estas actividades todas e usar os seus familiares e amigos como fontes de informação. Eles se viram para a família para ajuda em primeiro lugar, se procurarem ajuda de todo. A maioria não usa qualquer ajuda para gerir a terra ou os animais (Figura 63). Daqueles que realmente usam mão-de-obra contratada (versus mão de obra familiar), é principalmente para a fase inicial da colheita, incluindo aração da terra, preparação e plantio (Figura 64). Ainda assim, a maioria usa mão-de-obra para as fases da colheita e capina do ciclo agrícola (65 por cento usa mão-de-obra para colheita, 61 por cento usa mão-de-obra para a capina, 81 por cento usa mão-de-obra para colheita e capina).

Agricultores recorrem a sua família e amigos mais frequentemente por informação sobre actividades agrícolas, seguido de perto por mensagens que chegam através das ondas de rádio (Tabela 10). Todas as outras fontes são usadas menos frequentemente, com algumas recebendo apenas um dígito. Homens e mulheres têm tendências similares quando se trata da fonte a que eles recorrem para informação agrícola. Isto sugere que há fontes de informação limitadas, e muitos agregados familiares, podem estar a trabalhar com a mesma informação passada ao redor da aldeia, de pessoa em pessoa.

Figura 63: Para gerir a terra e animais, que tipos de mão-de-obra usa?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam em actividades agrícolas do agregado familiar, n=3,973

Multiplas respostas permitido



Figura 64: Para o que usa a mão-de-obra?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que usam mão-de-obra para gerir terra e gado n=1,576

Multiplas respostas permitido

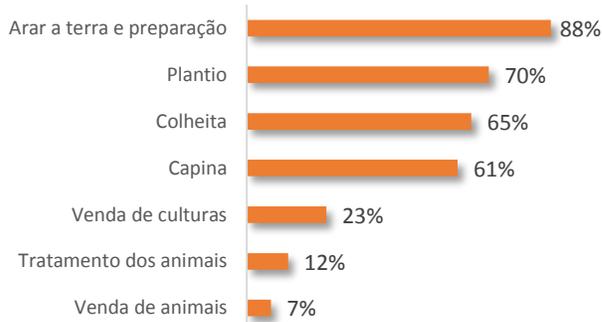


Tabela 10: Com que frequência usa cada uma das seguintes fontes de informação para actividades agrícolas?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam nas actividades agrícolas do agregado familiar, n=1,753

	Diária	Semanal	Mensal	Mais de mensal	Nunca
Amigos ou familiares	28%	9%	7%	25%	26%
Rádio	27%	13%	6%	11%	36%
Celulares/SMS	10%	7%	3%	6%	62%
Comerciantes	6%	8%	6%	12%	56%
Televisão	4%	2%	2%	5%	78%
Líderes religiosos	3%	16%	9%	12%	50%
Membros da comunidade	3%	11%	9%	14%	51%
Intermediários	3%	3%	3%	7%	69%
Agentes de desenvolvimento rural/ONGs	2%	4%	5%	12%	63%
Professores de escolas	2%	4%	3%	9%	71%
Fornecedores de insumos	2%	6%	7%	14%	59%
Internet	0%	0%	1%	1%	88%
Jornais/revistas	1%	1%	1%	2%	84%
Oficiais do governo	1%	2%	3%	8%	74%
Funcionários de extensão do Governo	1%	2%	4%	6%	73%

Amigos e familiares também são as primeiras fontes de conselho financeiro. Quase metades de todos pequenos produtores agrícolas dirigem-se a eles em primeiro lugar, seguido pelo chefe da aldeia ou comunidade (Figura 65). Os pequenos produtores agrícolas em Moçambique (homens e mulheres) não estão a virar-se para quaisquer grupos ou associações relacionadas a agricultura, poupança ou crédito; a maioria dos pequenos produtores não são membros de qualquer uma destas. Apenas dígitos únicos de pequenos produtores agrícolas relataram serem membros de algum grupo, com a maior percentagem dizendo que eram membros de grupos de plantio, capina e colheita (Figure 66).

Figura 65: Quando se trata de aconselhamento relacionado com finanças ou rendimento, com quem fala regularmente?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209

Múltiplas respostas permitido

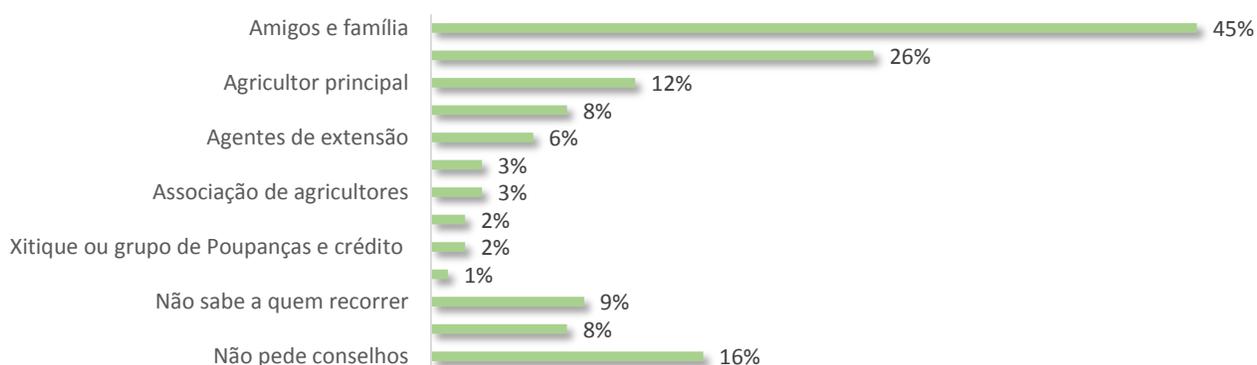


Figura 66: Você é membro de algum dos seguintes grupos ou associações?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que participam em actividades agrícolas do agregado familiar, n=1,753

Múltiplas respostas permitido



As transacções são efectuadas em dinheiro e com exposição ou acesso limitados ao mercado

Aproximadamente três-quartos de pequenos agricultores em Moçambique estão a adquirir insumos (fertilizantes, sementes, etc.) de qualquer tipo para a sua agricultura ou pecuária, em grande parte de retalhistas e grossistas. A aquisição de insumos a partir da indústria transformadora, cooperativas e por intermediários é menos comum (Figura 67). Transacções, provenientes de todas as fontes, tendem a ser em dinheiro, pagas no local de compra. Alguns agricultores podem ainda optar por pagar mais tarde (Figuras 68 e 69).

Figura 67: Com quem normalmente adquire seus insumos agrícolas e pecuários?
Amostra: Pequenos produtores que participam nas actividades agrícolas do agregado familiar, n=3,979
São permitidas múltiplas respostas

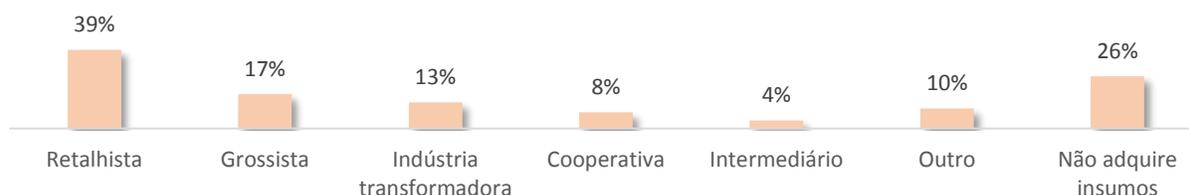


Figura 68: Como normalmente paga seus os fornecedores de insumos?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que adquirem insumos essenciais agrícolas e pecuários, n=2,644
São permitidas múltiplas respostas

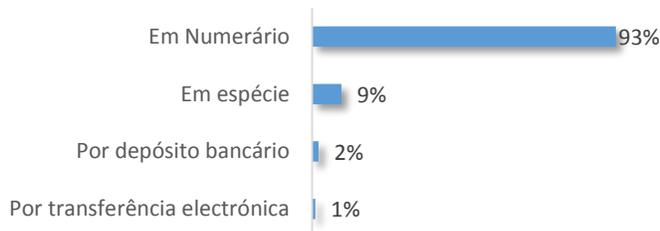
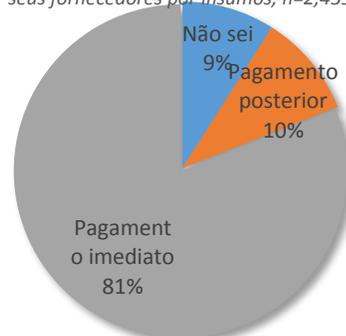


Figura 69: Os seus fornecedores concedem a opção de pagar posteriormente ou deve pagar imediatamente?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que pagam seus fornecedores por insumos, n=2,439



Maioria dos pequenos produtores agrícolas em Moçambique vende directamente ao público, geralmente em um mercado local ou na aldeia (Figura 70), e este comportamento pode ser determinado pelo acesso, contra real preferência. A grande parte dos pequenos produtores agrícolas não dispõem dos meios necessários para encaminhar os seus produtos agrícolas e pecuários à outros mercados (Tabela 11).

Acrescentado mais complexidade, menos de metade obtém o preço actual de mercado pelos seus produtos (Figura 71). As principais razões por não alcançar o preço actual do mercado são a escassez de clientes seguidas a falta de acesso à outros mercados (Figura 72). A inabilidade de transportar os produtos agrícolas impede os pequenos produtores de alcançar o melhor preço pelos seus produtos, sendo então forçados a vender em áreas mais próximas. As opções limitadas nas proximidades realçam a necessidade de haver transporte adequado para áreas de maior demanda. As tendências comerciais e dificuldades são similares para homens e mulheres.

Figura 70: Onde é que normalmente vende os seus produtos agrícolas e animais?

Amostra: Pequenos produtores que cultivam e vendem seus produtos agrícolas, n=2,718
São permitidas múltiplas respostas



Tabela 11: Por que vende seus produtos agrícolas e animais neste local?
Amostra: Pequenos produtores que sabem onde são vendidos os seus produtos agrícolas e animais, n=2,650
São permitidas múltiplas respostas

Não tenho acesso a transporte para outros mercados	57%
Eu alcanço o melhor preço neste mercado	43%
Más condições de estrada para outros mercados	26%
Não estou ciente dos preços nos outros mercados	25%
Outra razão	5%
Não sei	9%

Figura 71: Quando vende os seus produtos agrícolas e animais, alcança o preço actual de mercado?

Amostra: Pequenos produtores que cultivam e vendem produtos agrícolas, n=2,718



Figura 72: Por que não alcança o preço actual de mercado?

Amostra: Pequenos produtores que não alcançam o preço actual de mercado pelos produtos agrícolas e animais, n=973
São permitidas múltiplas respostas



Além de captar onde os agricultores trazem seus produtos para vender (Figura 70), o inquérito também questionou a quem vende os seus produtos. Mais de dois-terços vende directamente ao público. Há também cerca de três em 10 que venderá a um grossista (29 por cento) ou a um retalhista (27 por cento) (Figura 73). Estas vendas realizam-se sem um acordo formal. Na verdade, apenas 5 por cento dos pequenos produtores apresentam um contrato para venda de produtos agrícolas ou agrícolas, deixando o remanescente em cadeias de valor informais (Figura 74). As transacções são feitas quase exclusivamente em numerário. No meio disso, cerca de um-décimo dos pequenos produtores agrícolas são pagos com um cartão de débito pré-pago (Figura 75). Esta porção que é paga via cartão de débito pré-pago concentra-se na região Central do país.

Figura 73: A quem vende seus produtos agrícolas e animais?

Amostra: Pequenos produtores que cultivam e vendem produtos agrícolas, n=2,718

São permitidas múltiplas respostas



Figura 74: Tem contracto para vender qualquer dos seus produtos agrícolas ou animais?

Amostra: Pequenos produtores que cultivam e vendem produtos, n=2,718

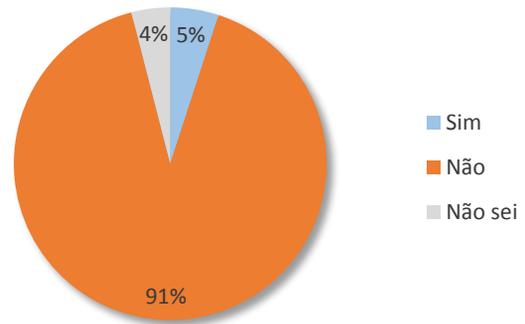
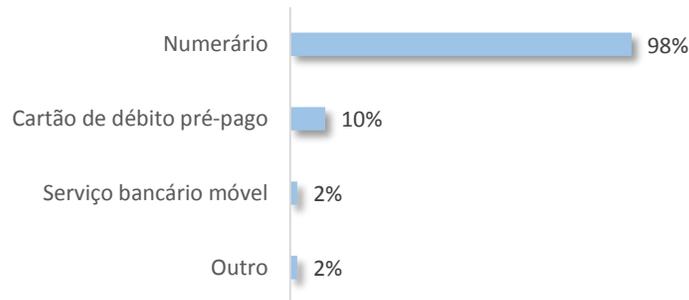


Figura 75: Como costuma ser pago por o que vende?

Sample: Pequenos produtores que cultivam e vendem produtos agrícolas, n=2,718

São permitidas múltiplas respostas



4. Ferramentas

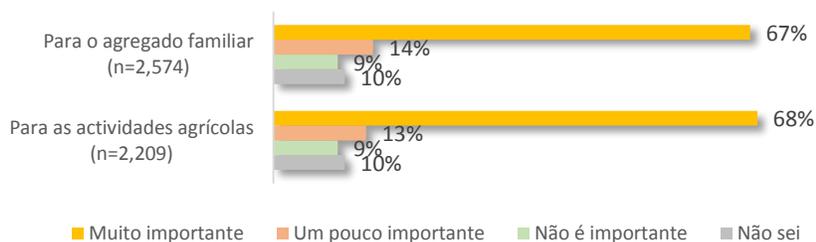
Celulares: Uma ferramenta crítica que poderá tornar-se num meio valioso para agricultores

Há uma consciência, conhecimento, interesse e uso relativamente moderados duma ferramenta essencial para serviços bancários móveis. Isto torna-se num obstáculo fundamental e numa área que carece de atenção para promover mecanismos de inclusão financeira digital para pequenos produtores agrícolas. Apenas dois-terços dos pequenos produtores agrícolas reconhecem o celular como uma ferramenta de grande utilidade para as suas casas ou propriedades agrícolas (figura 76), e cerca de metade (56 por cento) tem usado o celular (Figura 77). Menos que metade dos pequenos produtores (46 por cento) tem um celular. A ausência de conhecimento e a importância que é lhe atribuída são os principais obstáculos à maior adesão do uso do celular; sem isto, não há incentivos para o uso do celular como uma ferramenta para o agregado familiar ou para a propriedade agrícola.

Importância limitada

Somente dois-terços dos pequenos produtores agrícolas em Moçambique reconhecem que o celular é muito importante para o agregado familiar ou para as suas actividades agrícolas (Figura 78). O remanescente (aproximadamente um-terço) não acredita que os celulares sejam tão importantes, ou não reconhecem as utilidades quer para o agregado familiar ou para a propriedade agrícola. A importância limitada sugere que uma porção do mercado não está contextualizada com os benefícios de um celular.

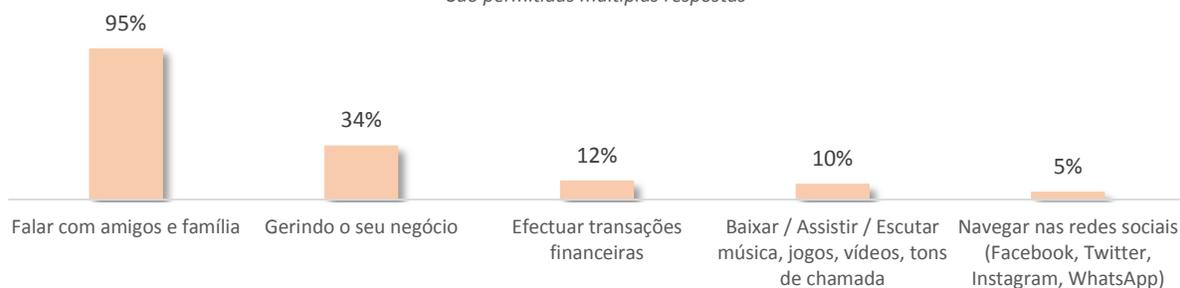
*Figura 76: Independentemente daquilo que tem, o quão importante é para o seu agregado familiar/actividades agrícolas ter um celular?
Amostra: Agregados familiares de pequenos produtores, n=2,574; Propriedades agrícolas de pequenos produtores, n=2,209*



Conhecimento limitado

Pequenos produtores agrícolas vêm o celular principalmente como um meio de comunicação com amigos ou família. A utilidade para o negócio e transacções financeiras é contida por pequenas porções da população, o que poderá explicar a importância que é lhe atribuída para o seu agregado familiar e actividades agrícolas (Figura 79). Sugere também que seja imperativo desenvolver o conhecimento e a conexão entre o celular e o agregado familiar, transacções financeiras e a propriedade agrícola.

Figura 77: Quais são os benefícios em ter o seu próprio celular ou cartão SIM?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas que já usaram um celular, n=1,246
 São permitidas múltiplas respostas



Uso limitado

Cerca de metade dos pequenos produtores agrícolas em Moçambique (44 por cento) nunca usaram um celular (Figura 78). Aqueles que usaram, usam principalmente um celular básico sem acesso a internet (Figura 79) O uso de *Smartphone* corresponde a números de um único dígito com apenas 3 por cento dos pequenos produtores agrícolas a dizer que já usaram um.

Figura 78: Você já usou um celular?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209

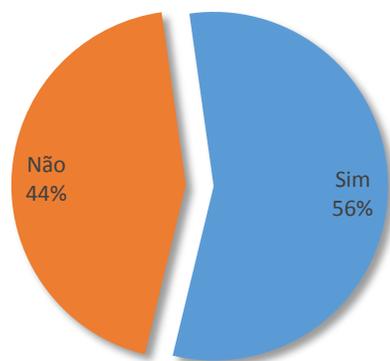
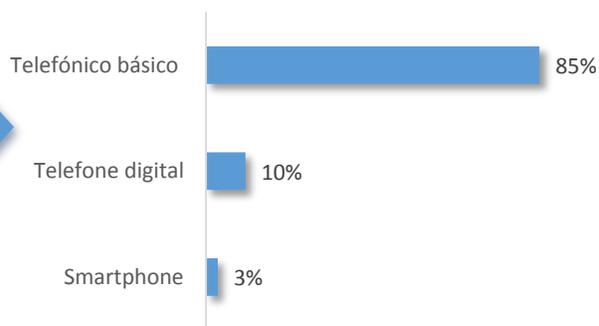


Figura 79: Que tipo de telefone tem usado?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas que já usaram um celular, n=1,246



O uso de celular está em atraso mas apenas por 10 por cento. Enquanto 56 por cento dos pequenos produtores agrícolas em Moçambique já usaram um celular, apenas 46 por cento realmente tem um celular em suas casas (Figura 80). Podem existir vários aparelhos telefónicos na casa sugerindo que, com a exposição, é reconhecida a utilidade no dispositivo. (Figura 81).

Figura 80: Quantas pessoas no seu agregado familiar têm um celular?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,574

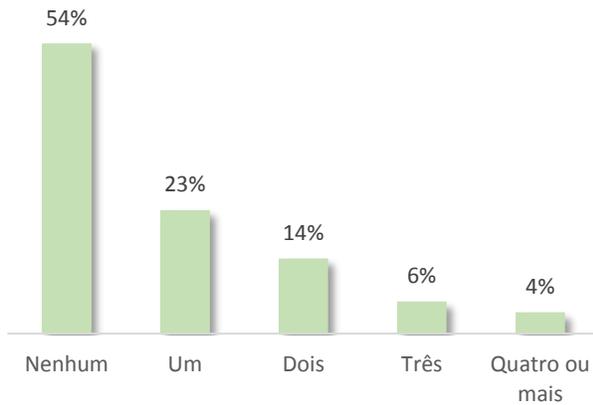
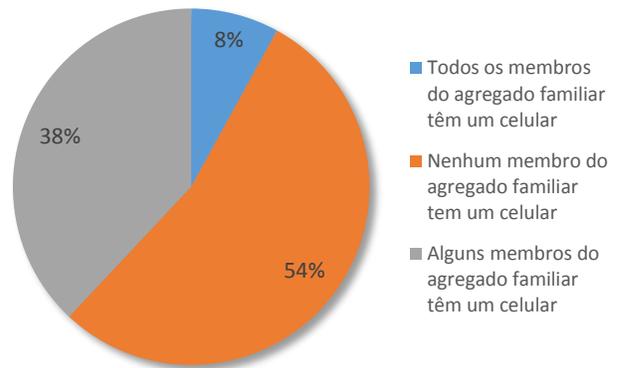


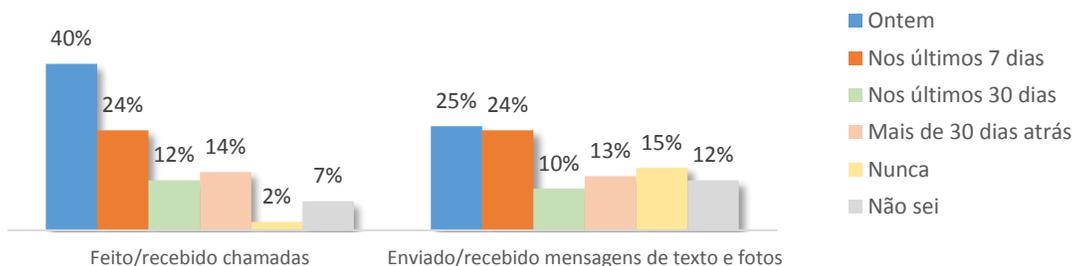
Figura 81: Quantas pessoas no seu agregado familiar têm um celular?
 Por tamanho do agregado familiar
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,574



Como as pessoas usam seus celulares reflecte tanto o conhecimento limitado assim como o tipo de aparelho. Aqueles que têm um celular normalmente o usam para fazer chamadas e enviar mensagens de texto (Figura 82). Menos de 15 por cento de pequenos produtores agrícolas usam aplicações, tiram fotografias, navegam na internet, ou fazem uso das redes sociais.

Figura 82: Além de hoje, qual foi a última vez que realizou as seguintes actividades no celular que usa?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que tenham usado celular, n=1,246



Interesse limitado

Aproximadamente apenas quatro em 10 daqueles que não têm um celular estão decididamente interessados em obtê-lo. Adicionalmente, 22 por cento está ligeiramente interessado. Um desinteresse completo está contido (13 por cento), deixando cerca de três em 10 (28 por cento) indecisos quanto a vontade.

Trazendo mais utilizadores de celulares vai exigir um crescimento de valor expresso, visto que há apenas um interesse limitado e ténido na utilização um celular entre os não usuários. As pesquisas sugerem que investindo numa campanha não seria um desperdício. Apenas 13 por cento dos não usuários comunicaram um desinteresse por completo em usar um celular. Dos restantes 88 por cento dos não usuários, 38 por cento estão dispostos a aderir enquanto outros 50 por cento comunicaram tanto um interesse moderado em usar o dispositivo assim como indicaram incertezas quanto a proposta de valor para celulares. (Figuras 83 e 84).

Figure 83: Já alguma vez usou um celular?
Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209

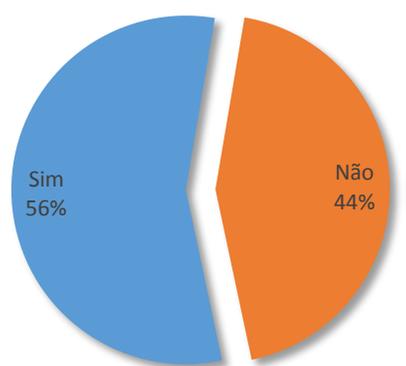
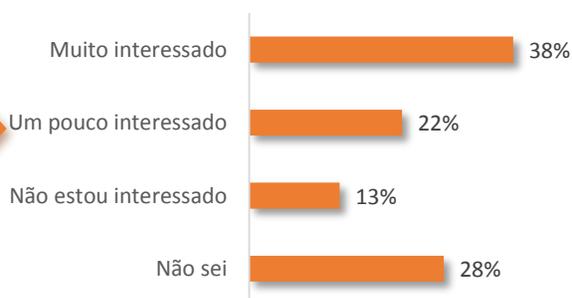


Figure 84: O quão interessado estará para usar um celular?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que nunca tenham usado um celular, n=963



A razão principal por não ter um celular é o custo. Mais de metade dos pequenos produtores agrícolas sentem que não reúnem meios para a compra de um celular ou recarga de telemóvel (Tabela 12). Há interesse na compra futura, com quase um-terço dizendo que é provável que comprem um celular nos próximos 12 meses (Figura 85), reflectindo ao menos as aspirações na compra se as suas finanças permitirem, se não as suas acções actuais.

Tabela 12: Qual é a principal razão para que não tenha um celular?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que actualmente não têm um celular mas que já usaram um celular, n=471

Não tenho dinheiro para comprar um celular	49%
Não tenho dinheiro para comprar uma recarga de telemóvel	5%
Não há rede onde eu vivo/trabalho	5%
Não há um local para carregar a bateria do celular	4%
Não sou autorizado pelo meu cônjuge ou família a usar um celular	3%
Não tenho necessidade de usar um celular	3%
Usar um celular é contra minha cultura/religião	1%
Preocupo-me com o que as pessoas na comunidade poderão pensar	1%
Nenhuma razão específica	14%
Outro	10%

Figura 85: Qual é a probabilidade de comprar um celular nos próximos 12 meses?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que actualmente não têm um celular mas que já usaram um celular, n=471



Pequenos produtores carecem de documentos de identificação necessários para abrir uma conta

Muitos pequenos produtores não têm a identificação nacional requerida para abrir uma conta de serviços financeiros digitais (DFS), criando uma barreira potencial mas ultrapassável na titularidade de uma conta. A forma mais prolífica de identificação, em todos os casos, seria o cartão de eleitor, dos quais três-quartos dos pequenos produtores em Moçambique possuem (Figura 86). As duas próximas formas de identificação prováveis — o bilhete de identidade emitido pelo governo e a certidão de nascimento — mal chega a metade dos pequenos produtores agrícolas em Moçambique (Figura 86). De todos tipos de identificação testados, as mulheres eram menos propensas a possuí-los do que os homens (Figura 87). Maioria destes tipos de identificação também são menos predominantes nas zonas rurais.

Figura 86: Tem algum tipo das seguintes formas oficiais de identificação?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=4,456

São permitidas múltiplas respostas

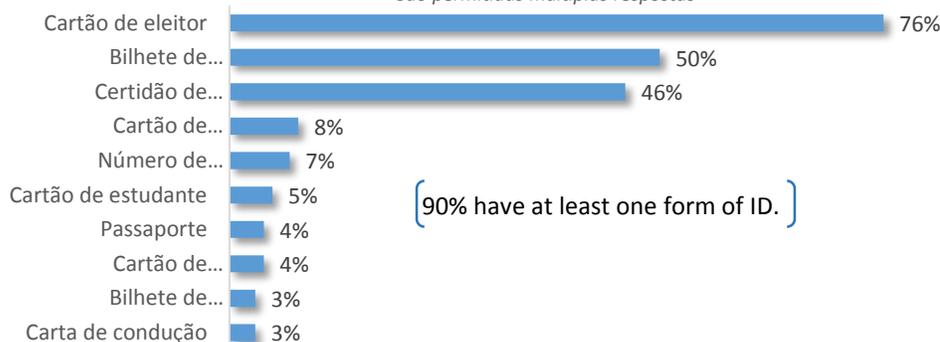
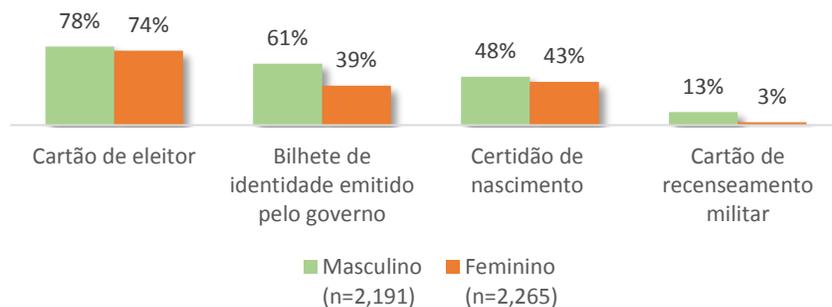


Figura 87: Tem algum tipo das seguintes formas oficiais de identificação?
Por género

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=4,456
São permitidas múltiplas respostas



5. Inclusão financeira

A inclusão financeira: Valor das instituições financeiras formais é ilusório para os pequenos produtores

Muitas melhorias e avanços têm sido feitos no sector bancário de Moçambique nos últimos anos e, como resultado, os bancos dominam o âmbito financeira do país como um todo, de acordo com o “Enhancing Financial Capability and Inclusion in Mozambique: A Demand-Side Assessment,” publicado pelo Grupo do Banco Mundial.

As limitações são principalmente nas áreas rurais, onde há muito menos presença de bancos do que nas áreas mais urbanas ou peri-urbanas.²⁰

Estas limitações afectam pesadamente no acesso limitado dos pequenos produtores agrícolas aos bancos. Menos de um quarto disse que já esteve dentro de um banco (Figura 88). A maioria dos pequenos produtores agrícolas, independentemente de terem ou não estado dentro de um banco, não estão cientes dos benefícios de ter uma conta bancária (Figura 89). Esta falta de consciência vai influenciar qualquer tipo de adesão às contas. Quase um terço entende que uma conta bancária iria conceder-lhes a capacidade de poupar dinheiro e 27 por cento disseram que podem usar uma conta bancária para guardar o dinheiro num local seguro. Sessenta e quatro por cento dos pequenos produtores, que não têm entrado em bancos, relataram não saber os benefícios associados a ter uma conta. O benefício mais conhecido de uma conta bancária entre aqueles que usam o banco é a capacidade de poupar dinheiro (24 por cento).

²⁰ Aumento da capacidade e Inclusão financeira em Moçambique: Avaliação do Ponto de Vista da Procura, Banco Mundial, de 2014, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/19977>.

Figura 88: Já esteve dentro de um banco?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209

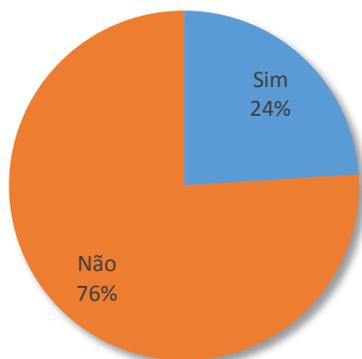
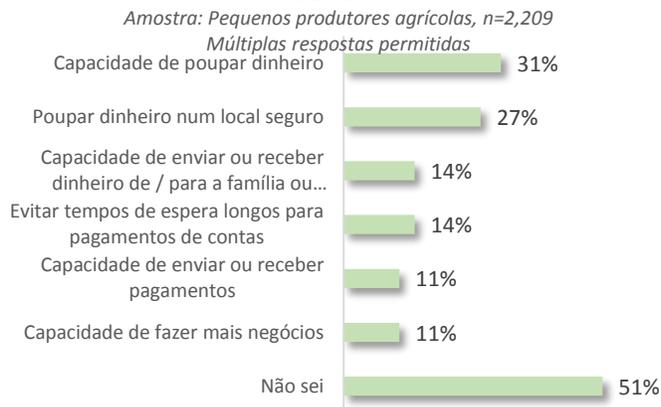


Figura 89: Quais são os benefícios de ter uma conta bancária?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209
 Múltiplas respostas permitidas



Apenas 10 por cento dos pequenos produtores agrícolas têm uma conta bancária registada em seu nome (Figura 90). Adicionalmente, 5 por cento usam uma conta bancária que pertence a outra pessoa, quando precisam. Desses pequenos produtores agrícolas que têm uma conta bancária registada em seu nome, quase dois terços têm as suas contas no Banco Internacional de Moçambique e um quarto têm conta no Banco Comercial e de Investimentos. Os bancos que oferecem serviço completo podem oferecer uma gama de serviços, incluindo poupança, transferências de dinheiro, seguros, investimentos, e por vezes empréstimos. No entanto, quase metade dos pequenos produtores agrícolas não têm ou não usam contas em instituições que prestam serviço completo, porque descobriram que a instituição não oferece empréstimos. Muitos dos pequenos produtores agrícolas que têm conta bancária usam a mesma para pagar a funcionários, o que sugere que eles gerem operações maiores.

Para aqueles pequenos produtores agrícolas que não têm uma conta bancária, as principais razões são a falta de consciência ("Eu não sei o que é"), seguida por falta de meios ("Eu não tenho dinheiro"). Curiosamente, o acesso ("nenhum banco perto de onde eu vivo") só é a principal razão para quase um quinto dos pequenos produtores agrícolas, e a instrução ("Eu não sei como abrir uma conta") é uma barreira para uma quantidade similar (Figura 91).

Figura 90: Você tem pessoalmente uma conta bancária que está registada em seu nome?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209

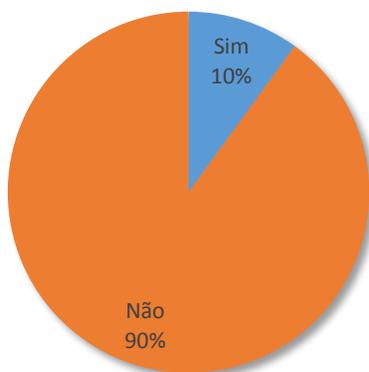
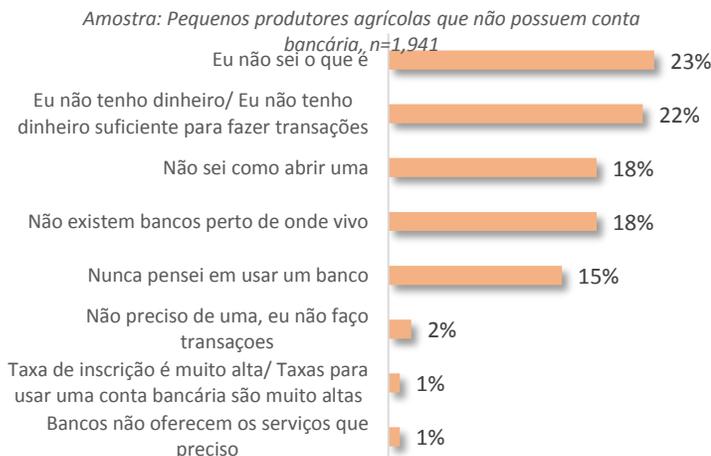


Figura 91: Qual é a principal razão porque não tem uma conta bancária?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas que não possuem conta bancária, n=1,941



Pequenos produtores com conta bancária tendem a usar a sua conta mensalmente ou com pouca frequência. Menos que três em cada 10 tinha usado a sua conta nos sete dias antes de tomar parte da pesquisa (Figura 92). Há duas maneiras principais que os pequenos produtores agrícolas usam as contas bancárias— ou através de uma ATM ou no balcão de uma agência bancária. Quando questionados sobre qual era o seu método preferido, dois terços dos pequenos produtores agrícolas disseram que preferem usar a ATM e outro terço prefere ir a agência do banco.

Figura 92: A parte de hoje, quando foi a última vez que fez um depósito ou retirada usando uma conta bancária ou usou uma conta bancária para qualquer outra actividade financeira?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas que alguma vez já usaram um ban

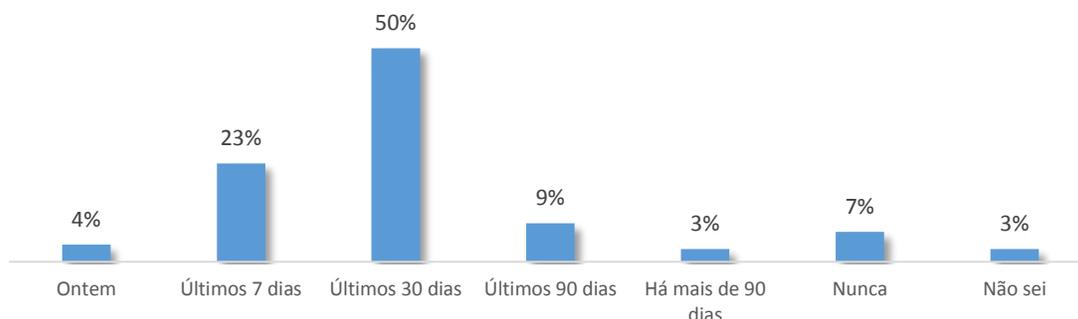


Figura 93: Quando você usa uma conta bancária para qualquer actividade financeira, você usa qualquer um dos seguintes?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que alguma vez já usaram os serviços de um banco de serviços-pletos para qualquer actividade fina

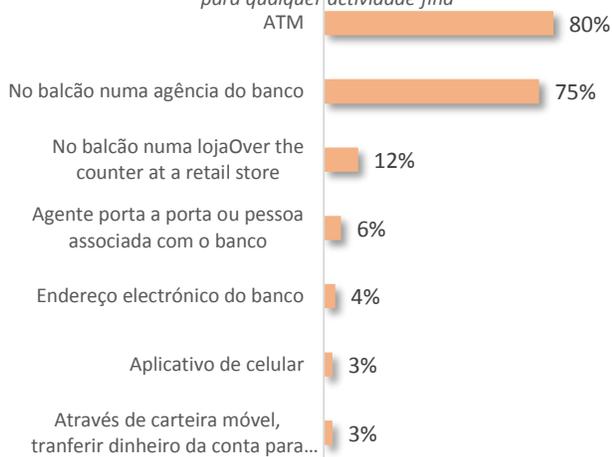
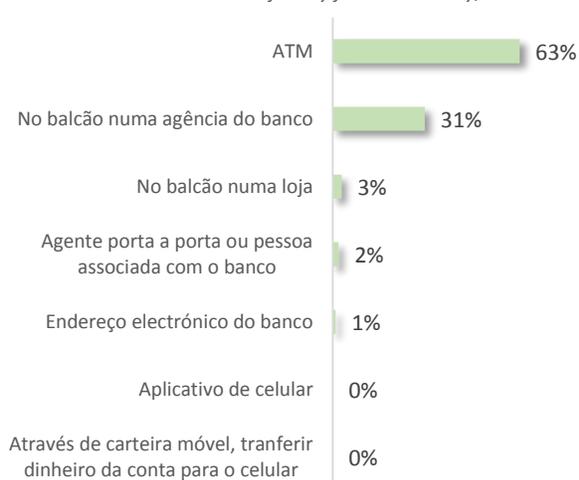


Figura 94: Das diferentes maneiras que usa um banco para actividades financeiras, qual é a sua forma preferida?

Amostra: Smallholder farmers who have ever used a full-service bank for any financial activity, n=194



Três quintos dos pequenos agricultores com uma conta bancária registrada em seu nome, usam essa conta para fins comerciais, principalmente para pagamento de funcionários ou receber pagamentos de clientes (Figura 95).

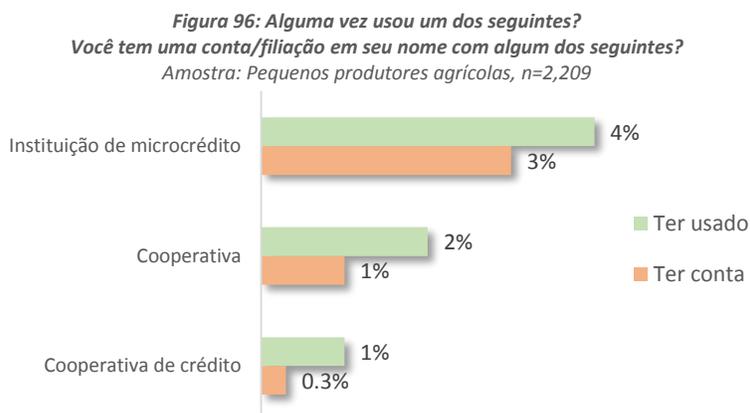
Figura 95: Você usa uma conta bancária para os seguintes pagamentos ou compras?
Amostra: Pequenos produtores agrícolas que alguma vez já usaram um banco de serviços-completos para qualquer actividade financeira, n=194



Inclusão financeira: Pequenos produtores agrícolas não se estão a virar para instituições financeiras não bancárias ou instituições financeiras informais

Pode ser racionalizado que baixa participação com bancos resulta da distância dos agricultores estarem localizados em zonas rurais, requisitos que não se adequam ao pequeno produtor, ou simplesmente falta de conhecimento sobre opções. Estas barreiras a instituições financeiras formais podem abrir caminho para canais financeiros não bancários, como instituições de microcrédito, cooperativas ou cooperativas de crédito, para serem muito populares nas áreas rurais.

Os pequenos produtores agrícolas em Moçambique no entanto não se estão a virar para outras instituições financeiras não bancárias como cooperativas de crédito, cooperativas ou instituições de microcrédito. O número mais alto de uso para estes tipos de instituições está em 4 por cento para microcrédito, e titularidade de conta é ainda menos (Figura 96). Esta figura de uso para instituições financeiras não bancárias é na realidade ainda menor, pois a maioria dos pequenos produtores não usou a sua conta no último mês. Uma porção significativa de pequenos produtores agrícolas deixou de usar estas instituições financeiras não bancárias por completo.



Prestadores de serviços financeiros informais são utilizados a uma taxa muito mais elevada do que as instituições financeiras não bancárias, com o maior número dizendo que usaram um xitique (um grupo de poupança informais e de crédito), agiotas e guardas de dinheiro (Figura 97). Os pequenos produtores agrícolas que usam esses prestadores fazem-no numa base de certa forma regular, com metade dizendo que usaram guardas de dinheiro e xitiques no mês passado, e apenas cerca de um terço relataram que usaram agiotas no último mês (Figure 97). Quando solicitados para priorizar, a maioria dos pequenos produtores escolheu os xitiques como o prestador de serviços informais mais importante (Figura 98).

Figura 97: Alguma vez usou um dos seguintes?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209

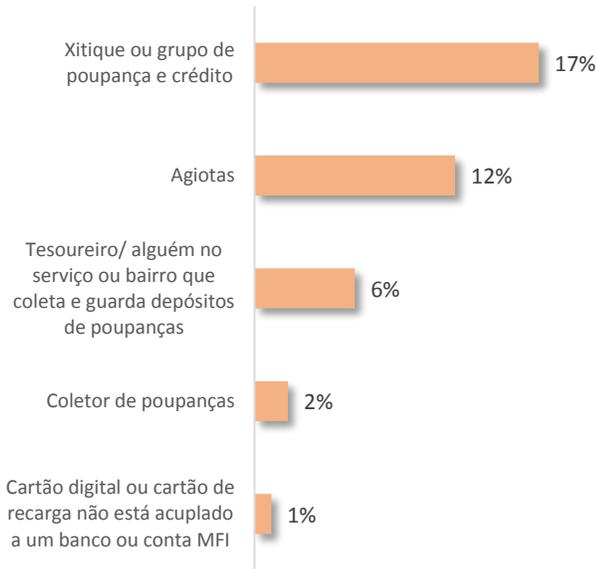
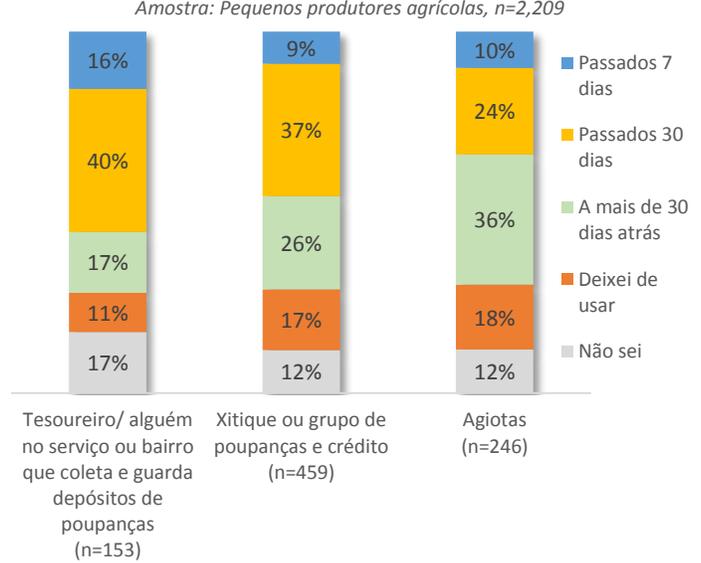
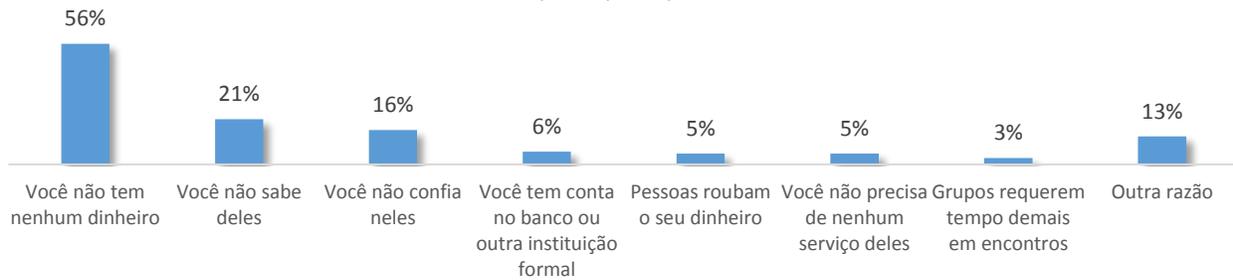


Figura 98: Além de hoje, quando foi a última vez que usou esses serviços ou prestadores de serviços para qualquer atividade financeira?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209



A principal razão pelo qual pequenos produtores agrícolas não têm participação em nenhum serviço financeiro informal é principalmente financeira (Figura 99). Mais de metade dos pequenos produtores agrícolas não têm dinheiro nenhum para terem adesão; outro quinto não tem conhecimento desses grupos.

Figura 99: Porquê não tem filiação com qualquer um destes grupos?
 Amostra: Pequenos produtores agrícolas que não têm qualquer filiação com um provedor de serviços financeiros informal, n=1,816
 Múltiplas respostas permitido



Inclusão financeira: Consciência sobre dinheiro móvel é muito baixa

Cerca de um quarto dos pequenos produtores agrícolas dizem que já ouviram falar de dinheiro móvel (Figura 100), e a maioria vê benefícios em ter uma conta de dinheiro móvel (Figure 101). Os benefícios que citaram a maior parte do tempo incluem evitar longas esperas para pagamento de contas e a capacidade de poupar dinheiro (Figura 102). Cerca de metade das pessoas que percebem os benefícios de ter uma conta via dinheiro móvel como um local seguro. Realizando negócios através da conta de dinheiro móvel não parece registrar como um benefício, como foi uma das razões de menor pontuação.

Figura 100: Já ouviu falar de algo chamado dinheiro móvel?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209



Figura 101: Existem benefícios em ter uma conta de dinheiro móvel?

Amostra: Pequenos produtores agrícolas que estão cientes do conceito de dinheiro móvel, n=646



Figura 102: Quais são os benefícios em ter uma conta de dinheiro móvel?

Amostra: Pequenos produtores que acreditam que existem benefícios em ter uma conta de dinheiro móvel, n=525 Múltiplas respostas permitido

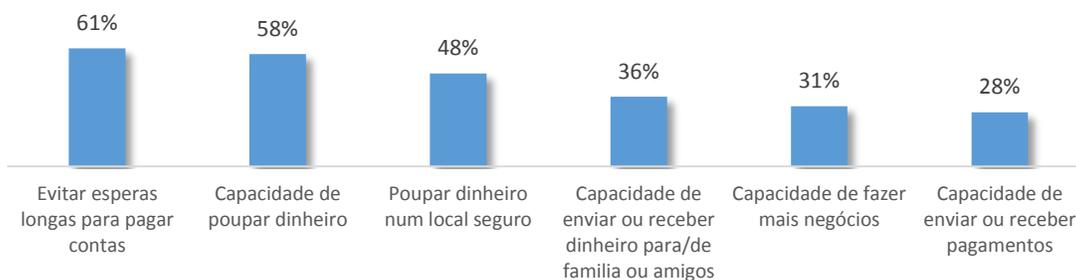
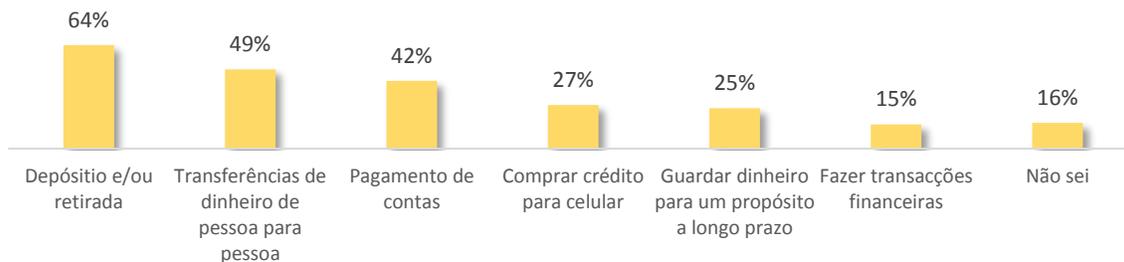


Figura 103: Ao melhor do seu conhecimento, para que tipo de actividades financeiras pode usar dinheiro móvel?

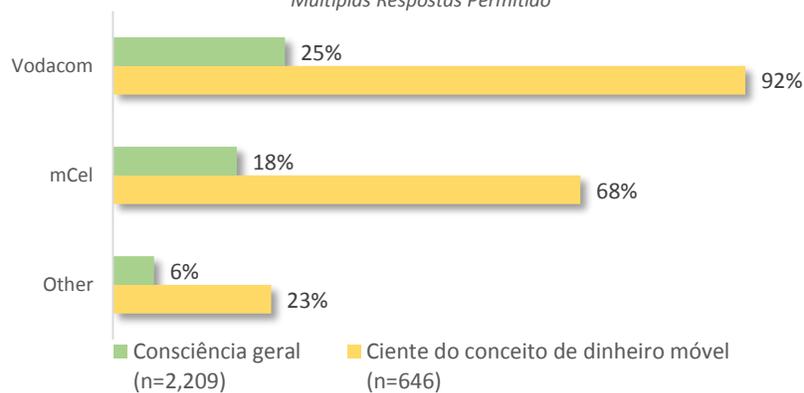
Amostra: Pequenos produtores agrícolas cientes do conceito de dinheiro móvel, n=646 Múltiplas Respostas Permitido



Consciência geral de provedores de dinheiro móvel está contida. Um-terço chamado Vodacom (M-PESA) espontaneamente e 18% chamado mcel (mKesh). O maior número de pequenos agricultores se tornou ciente desses fornecedores através da rádio e um número menor de televisão.

Vodacom era bem conhecida entre aqueles que já tinham ouvido falar de dinheiro móvel, como também era a mcel.

Figura 104: Por favor me diga os nomes de fornecedores de dinheiro móvel que conhece?
Pela consciência geral do conceito de dinheiro móvel
Amostra: Pequenos produtores agrícolas, n=2,209
Múltiplas Respostas Permitido



Produtos de planeamento financeiro limitados

O uso de investimentos, planos de poupança, testamentos, seguros ou planos de reforma é muito limitado, não excedendo cinco por cento os agricultores que usam qualquer deles. A esmagadora maioria dos pequenos agricultores não tem qualquer tipo de produto financeiro para planeamento do futuro (Figura 105), embora o valorizem.

Dentre os 5 por cento que têm seguro, os seguros de vida e agrícola são os mais comuns. Comparando com a amostra completa, esta constitui aproximadamente 2 por cento dos pequenos produtores agrícolas respectivamente. Apesar disto, a maioria dos pequenos produtores acredita que o seu agregado precisa de seguro. (Figura 106). Os três tipos principais de seguro citados como os mais necessários foram os seguros de vida, agrícola e médico.

Figura 105: Possui algum dos seguintes?

Amostra: Pequenos agricultores, n=2,209

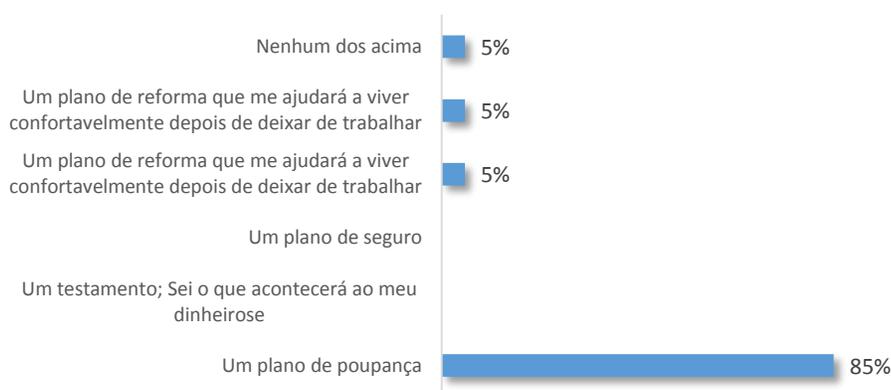
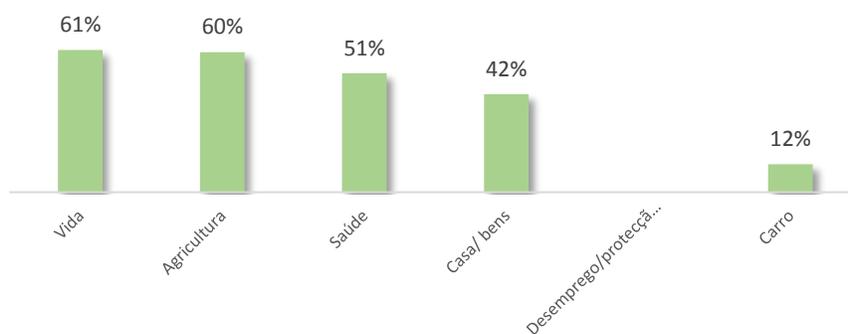


Figura 106: Qual dos seguintes tipos de seguro acha que o seu agregado precisa mais?

Amostra: Pequenos agricultores, n=2,209

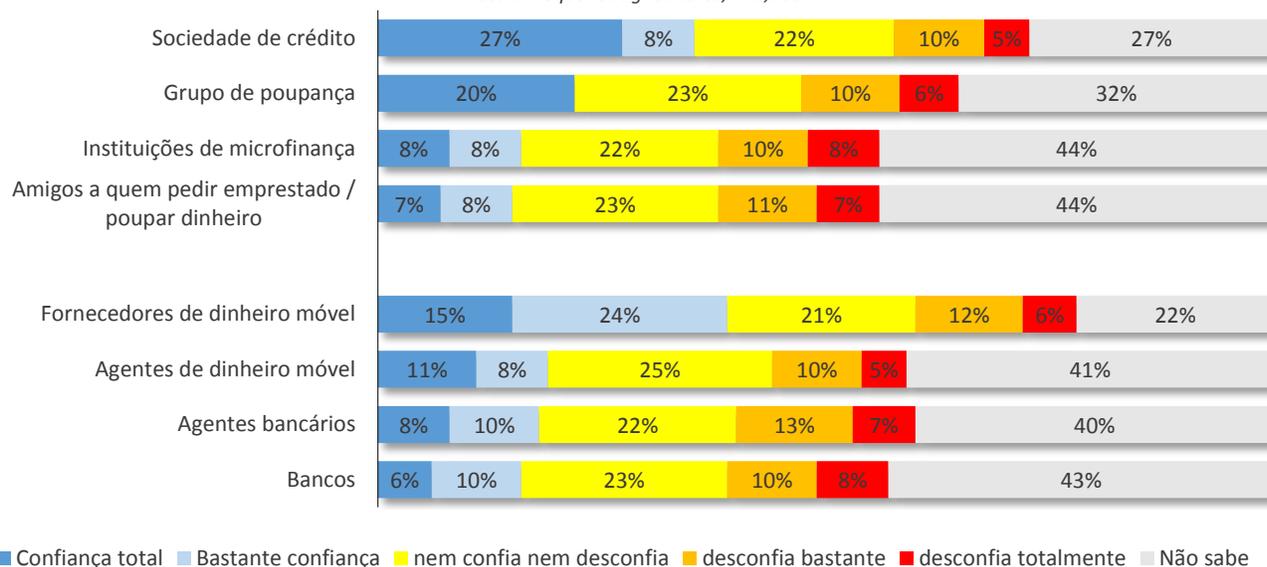


Inclusão financeira: A incerteza quanto à capacidade para confiar em instituições financeiras enfatiza a inclusão

Os pequenos agricultores moçambicanos têm uma exposição limitada aos fornecedores de serviços financeiros e um conhecimento limitado acerca deles, aliado a uma limitada compreensão da sua relevância. Além disso, também mostram uma confiança relativamente contida em relação a essas entidades. Embora a desconfiança seja muito limitada, a falta de exposição deixou a maioria desconhecida ou incerta quanto a confiar ou não nos bancos ou dinheiro móvel enquanto instituições, ou nos seus agentes.

Por exemplo, aproximadamente um terço dos pequenos agricultores confia nos bancos ou nos seus agentes, pelo menos um pouco. Apenas cerca de 15 por cento desconfiam deles. Contudo, 22 por cento não confiam nem desconfiam e outros 27 por cento simplesmente não sabem se confiam ou não na entidade (Figura 107). Existe uma dinâmica semelhante em relação às transações por telemóvel, excepto que aqui a confiança é ainda mais contida, e há ainda mais pessoas que não sabem se confiam ou não no conceito.

Figura 107: Quanto confia em cada um dos seguintes enquanto fontes financeiras?
 Amostra: Pequenos agricultores, n=2,209



6. Ferramentas de inclusão financeira: Segmentação— Os cinco segmentos de agregados familiares de pequenos agricultores

A Técnica de Segmentação

Muitas vezes, uma recolha de dimensões demográficas, psicográficas comportamentais e de postura pode caracterizar grupos únicos no seio de uma população global melhor do que qualquer factor ou variável singular. O Inquérito Nacional e Segmentação dos Agregados Familiares de Pequenos Agricultores em Moçambique, do CGAP, antecipou a complexidade dos agregados familiares de pequenos agricultores, esperando que houvesse personas únicas no seio da população mais vasta²¹. Com esse fim, procurou explorar as dimensões chave (atitudes, expectativas e comportamentos) subjacentes a diferentes grupos de agregados familiares de pequenos agricultores, usando uma análise de segmentação.

A segmentação é uma forma de análise estatística multi-variada que agrupa as pessoas com base nas suas psicografias²², atitudes, expectativas ou comportamentos em relação à dinâmica dos seus agregados familiares. Os grupos, também referidos como agrupamentos, que emergem da análise, permitem-nos, em última análise, aprofundar a nossa compreensão de como várias características conduzem à inclusão financeira. A classificação dos agregados familiares de pequenos agricultores por características atitudinais e comportamentais chave fornece uma melhor compreensão da população e dos desafios na via para a inclusão financeira.

O processo de segmentação aqui usado revela várias estruturas subjacentes que delineiam grupos de pessoas. Esta técnica de agrupamento procura grupos homogéneos existentes no interior da amostra de população examinada. Não cria esses grupos. Ou antes, a técnica identifica grupos olhando para as respostas a várias perguntas por cada inquirido na amostra, examinando como os inquiridos se assemelham ou diferem uns dos outros.

As análises de segmentação verdadeiramente eficazes enraízam em dimensões que conduzem a um objetivo comum, desejado e partilhado pela população geral. Isso permite que uma análise de segmentação seja mais pertinente e mais bem direcionada, logo mais útil para as partes interessadas. No caso dos agregados familiares de pequenos agricultores em Moçambique, o objetivo comum e partilhado é a construção de estratégias que acarretem serviços financeiros mais úteis, confiáveis e focados no consumidor, se não até formais, ao mesmo tempo ligados à agricultura e dando resposta à vasta gama de outras necessidades dos agregados familiares. Portanto, esta segmentação enraíza em elementos determinantes relacionados com uma maior inclusão financeira formal.

Para além da análise inicial, esta segmentação pode ser repetida em estudos de acompanhamento ou tangenciais, onde os indicadores criteriosos que definem os segmentos são incluídos para criar os mesmos grupos no interior do público-alvo. Por exemplo, uma organização colocando no mercado um mecanismo financeiro pode utilizar esses segmentos para:

- Identificar que segmento apresenta maior potencial para a organização e para as suas intenções
- Personalizar tipo de mecanismo baseado nas necessidades de um segmento desejado
- Afinar a estratégia de aplicação e comercialização baseada na disposição do mercado em relação a esse segmento

²¹ Pessoas como perfis que criam representações confiáveis e realistas de segmentos chave de público para referência.

²² As psicografias referem-se a comportamentos, interesses, actividades e aquisições de uma população. Juntamente com a demografia e outros factores atitudinais.

- Optimizar o posicionamento de mercado do mecanismo para captar um segmento específico da população
- Estabelecer o nível de expectativas para captação e uso baseado na dimensão do segmento desejado
- Rastrear o impacto do mecanismo no seio do segmento mais relevante e pretendido

Fases da segmentação de agregados familiares de pequenos agricultores²³

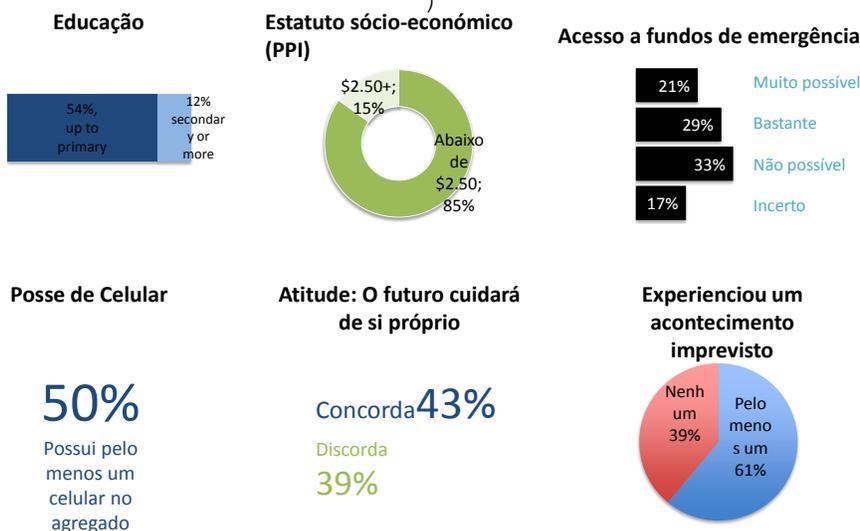
Prevedendo valores corolário

A primeira fase da análise de segmentação envolveu um algoritmo chamado *random forest*²⁴ que avaliou os factores individuais que mais se correlacionam com a posse de uma conta financeira formal (dinheiro móvel, banco, instituições financeiras não bancárias) (Ver Anexo 2). As seis medidas mais previsíveis e discernentes da posse de uma conta financeira são:

1. Grau de instrução do chefe do agregado familiar.
2. Estatuto socioeconómico ou PPI do chefe do agregado familiar.
3. Acesso a fundos de emergência.
4. Posse de um telefone celular.
5. Atitude em relação ao futuro.
6. Confronto com ocorrências pessoais ou agrícolas inesperadas.

Figure 108: Pequenos Produtores de Moçambique

(Amostra: Todos os pequenos produtores)



Estas medidas surgiram como as mais perspicazes após prolongados testes e modelagem que tiveram em conta mais de trinta variáveis demográficas, psicográficas e farmográficas (dimensão das terras, tipo de cultura, cadeias de valor, meios de produção utilizados, culturas de rendimento, culturas de consumo, etc.) coletadas pelos inquéritos. O modelo mostra que todas as variáveis acima listadas se correlacionavam mais com a tendência para ter uma conta financeira formal. Nenhuma das questões específicas sobre agricultura ou terras se correlacionava com a posse de uma conta financeira formal (dinheiro móvel, banco, instituições financeiras não bancárias) com suficiente força para ser considerada parte do modelo.

²³ A análise de segmentação é baseada num inquérito tripartido, que recolheu informação sobre todos os aspectos do pequeno agricultor - o agregado familiar, todos os membros do agregado familiar que contribuem para o rendimento do agregado, e um membro do agregado seleccionado aleatoriamente. O termo "agregado familiar de pequeno agricultor" é usado em todo este relatório para referir a população amostrada, que obtém informação do chefe do agregado ou de um membro do agregado seleccionado aleatoriamente.

²⁴ Ver Anexo 2 e <http://www.statsoft.com/Textbook/Random-Forest> para documentação sobre o Algoritmo Random Forest.

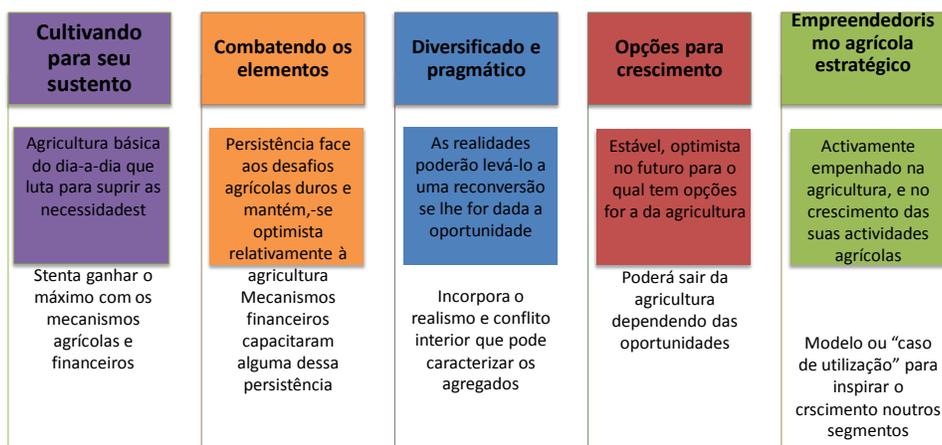
A princípio, isso parecia perplexante, sabendo que a agricultura é fundamental para os agregados familiares de pequenos agricultores. Uma exploração mais aprofundada sugeriu que a relativa homogeneidade das actividades agrícolas no país, a limitada cadeia de valor e o ecossistema digital, assim como a limitada e contida posse de contas formais na realidade se manifestavam na modelagem. Por exemplo, o número de culturas ou a tendência para vender vs. consumir não são os factores na vida de uma pessoa que a levam a ter uma conta financeira. Num ecossistema em que os pagamentos fossem digitais, ou os empréstimos fossem mais formais, talvez fossem visíveis correlações mais directas. Aqui, as correlações manifestam-se através de elementos socioeconómicos incluindo a educação, PPI, acesso a fundos, e outras experiências, atitudes ou posse de um telefone.

Formando Segmentos

A segunda fase da análise de segmentação consistiu em explorar a que ponto esses factores combinados explicavam a variação no interior da população, e formavam clivagens significativas no seu seio, identificando personas distintas. Individualmente, estas medidas são os mais fortes indicadores de inclusão financeira, e são úteis para ajudar a determinar as probabilidades de se tornar parte do círculo financeiro. Compilados em conjunto num modelo de segmentação, estes factores causam clivagens significativas que permitem uma melhor compreensão da população e podem facilitar estratégias visadas para levar o grupo ao objectivo final.

Usando as variáveis mais previsíveis identificadas no exercício de *random forest*, a análise de agrupamento produziu uma solução penta-segmental, determinando cinco segmentos únicos de agregados familiares de pequenos agricultores: os “cultivando para seu sustento”, os “combatendo os elementos”, os “diversificado e pragmático”, os “opções de crescimento” e os “empreendedorismo agrícola estratégico.” Dado que a amostra foi seleccionada aleatoriamente e representa a população de pequenos agricultores e agregados familiares por todo Moçambique, podemos sensatamente afirmar que os cinco segmentos representam grupos naturais na população como um todo. Também podemos presumir que existem grupos semelhantes em populações de pequenos agricultores fora de Moçambique, embora a descrição e a incidência de cada um dos aqui descritos sejam exclusivo de Moçambique.

Figure 109: Mozambique Smallholder Household Segments



Considerando apenas as variáveis de segmentação, os cinco agrupamentos ou segmentos são os seguintes:

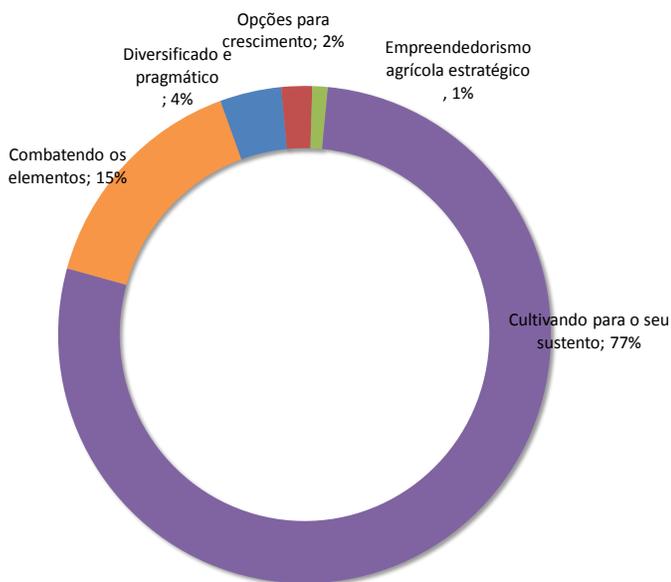
1. **Cultivando para seu sustento:** O segmento “cultivando para seu sustento” representa o agregado agrícola moçambicano comum por excelência. O segmento tem uma fraca classificação no Índice de Progresso de redução da Pobreza, atinge o ponto mais alto em número de anos de trabalho agrícola, e geralmente quer que os filhos continuem ligados à agricultura. Este segmento tem o rendimento de agregado familiar mais baixo dos cinco e realmente vive do que a propriedade agrícola produzir, consumindo, vendendo ou trocando os frutos do seu labor agrícola. É um grupo altamente vulnerável, e talvez esteja em posição de ser o que mais ganha com os mecanismos financeiros e agrícolas que podem otimizar a sua labuta diária.
2. **Combatendo os elementos:** O segmento “combatendo os elementos” também é um grupo vulnerável, mas, enquanto grupo, não enfrenta as limitações de rendimento do “cultivando para seu sustento.” Uma parte maior que a deste gera rendimento a partir da agricultura e uma parte maior dos agregados tem múltiplas fontes de rendimento. Este segmento ainda enfrenta o desafio de uma educação limitada, posse de telefone e incidência de inesperadas ocorrências pessoais ou relacionadas com a agricultura. A experiência com ocorrências pessoais inesperadas é um pouco maior neste grupo do que nos outros. Os desafios não diminuíram as suas aspirações futuras nem os dissuadiram de trabalhar arduamente. Este grupo manteve-se firme através desses desafios, por vezes usando ferramentas financeiras tornando-o o grupo que melhor pode compreender o valor de dispor de alguma forma de rede de segurança. A maior diferença entre este grupo e “cultivando para seu sustento” é um rendimento mais elevado e mais ocorrências pessoais inesperadas.
3. **Diversificado e pragmático:** O segmento “diversificado e pragmático” reflecte o realismo e o conflito interno que podem caracterizar agregados familiares de pequenos agricultores. Estes agregados crescem mais, vendem mais, ganham mais, têm mais fluxos de renda e têm mais conectividade com mecanismos financeiros. Em certos aspectos, têm um perfil ambicioso, como “cultivando para seu sustento” e “combatendo os elementos.” Não sofreram tanto ocorrências pessoais inesperadas como outros segmentos, e têm tido recursos para ultrapassar as experiências que vivem. O conflito que surge no interior deste grupo é que, apesar de gostarem da agricultura, de se orgulharem disso e de procurarem oportunidades para a fomentar, muitos diversificariam a sua actividade fora da agricultura, se tivessem ocasião. Têm poder, mas sabem que outras pessoas, ou circunstâncias, podem ter mais poder do que eles. Pensam através de decisões, mas também sabem que a realidade pode entrar os planos mais bem-feitos. É um grupo importante, porque representa agregados familiares de pequenos agricultores que diversificaram a actividade dentro e fora da agricultura para melhor apoiarem as necessidades do agregado.
4. **Opções para crescimento:** O grupo “opções para crescimento” tem um rendimento mais elevado e mais recursos quando ocorre o inesperado, e até é optimista em relação ao futuro, mas o futuro pode levá-lo numa de duas direcções: no contexto da agricultura e fora dela. O rendimento do agregado provém em partes iguais da actividade agrícola e não agrícola, cultivam menos e vendem menos, e são tão entusiastas pela agricultura, pela continuidade na agricultura e pela satisfação com a agricultura como por adoptarem oportunidades fora da agricultura. Sendo o grupo mais jovem, este segmento pode girar em ambas as direcções consoante a forma como é trabalhado por decisores políticos, organizações de desenvolvimento e instituições financeiras.
5. **Empreendedorismo agrícola estratégico:** O segmento “empreendedorismo agrícola estratégico” inclui agregados familiares que aparentam estar activamente empenhados em construir o seu trabalho agrícola com algumas indicações de êxito ou, pelo menos, de progresso. O grupo é mais capacitado

que outros, contando com um rendimento mais elevado, mais instrução, acesso a fundos de emergência, e mais mecanismos financeiros à disposição. Sofreu o impacto das realidades da agricultura e foi capaz de se apoiar nas suas poupanças e noutros recursos para atravessar os tempos difíceis. No entanto, o que o caracteriza mais definitivamente é a sua mentalidade. O segmento pensa muito naquilo que faz, mas também é impulsivo. Tem grandes aspirações que incluem um futuro na agricultura. A agricultura é o que querem fazer, o que os satisfaz, e onde reside o seu legado. Não são tão susceptíveis de a querer abandonar, nem estão tão dispostos a assumir um trabalho exterior a ela. Este grupo pode ser um modelo ou um caso de uso para veicular mensagens significativas (ou exemplos) para o crescimento noutros segmentos da população.

Há uma melhor definição e caracterização destes segmentos quando se explora mais profundamente o modo como se comportam, aquilo em que acreditam, e onde residem os seus interesses.

No seu todo, estes cinco segmentos caracterizam em termos comportamentais os agregados familiares de pequenos agricultores por todo Moçambique. O grupo “cultivando para seu sustento” é o mais predominante no país, abrangendo 77 por cento dos agregados familiares agrícolas. Diferem ligeiramente do segundo maior grupo, o “combatendo os elementos”, que abrange 15 por cento. Os restantes 8 por cento incluem os segmentos “diversificado e pragmático”, “empendedorismo agrícola estratégico” e “opções para crescimento”, que representam uma componente muito, muito pequena mas importante da população agrícola.

Figura 110: Segmentos dos pequenos produtores em Moçambique
(Apresentados: Todos os produtores)



O gráfico abaixo mostra cada segmento e como se classifica em cada uma das variáveis que definem um agrupamento: educação, estatuto socioeconómico, acesso a fundos de emergência, posse de telefone celular, atitude em relação ao futuro e experiência de ocorrências inesperadas.

Tabela 13. Segmentos de Agregados Familiares de Pequenos Agricultores em Moçambique por Critérios de Agrupamento
(Apresentados: Todos os pequenos agricultores)

Segmento= n=	Cultivando para seu sustento 1,676	Combatendo os elementos 340	Diversificado e pragmático 100	Opções para crescimento 64	Empreendedorismo agrícola estratégico 29
Grau de instrução do chefe do agregado familiar					
Nunca foi à escola	35%	22%	3%	3%	3%
Pré-primário	3%	5%	0%	2%	0%
Primário	54%	68%	58%	18%	48%
Secundário	8%	5%	39%	54%	49%
Educação superior	0%	0.4%	0.2%	23%	0%
Estatuto socio-económico					
Acima da linha de pobreza	8%	17%	41%	68%	63%
Abaixo da linha de pobreza	92%	83%	59%	32%	37%
Acesso a fundos de emergência: Pode conseguir 1.000 meticais no prazo de um mês					
Muito possível	0%	100%	79%	78%	100%
Algo possível	37%	0%	0%	22%	0%
Impossível	42%	0%	14%	0%	0%
Não sabe	21%	0%	8%	0%	0%
Posse de telefone celular					
Não	53%	47%	27%	11%	13%
Sim	47%	53%	73%	89%	87%
Atitude: O futuro cuidará de si próprio					
Concorda	43%	40%	65%	50%	0%
Discorda	37%	50%	21%	42%	100%
Não sabe	20%	10%	14%	8%	0%
Nos últimos 12 meses viveu algumas ocorrências inesperadas (incluindo mas não se limitando a óbitos, doença, acidentes, etc).					
Não vivi	42%	24%	42%	33%	0%
Vivi	58%	76%	58%	67%	100%

Os perfis abaixo pormenorizam as dinâmicas de cada segmento, concedendo carácter e profundidade a cada persona. Contudo, o melhor exemplo das diferenças entre segmentos talvez seja a progressão linear dos cinco grupos, onde o “cultivando para seu sustento” (o maior grupo) está no extremo do enraizamento, empobrecimento e carência, e o “opções para crescimento” está no extremo oposto, apresentando modelos de progresso no seio da população.

Figura 111: Formas de pensar por segmento nos pequenos produtores (Apresentados: Todos os pequenos agricultores)

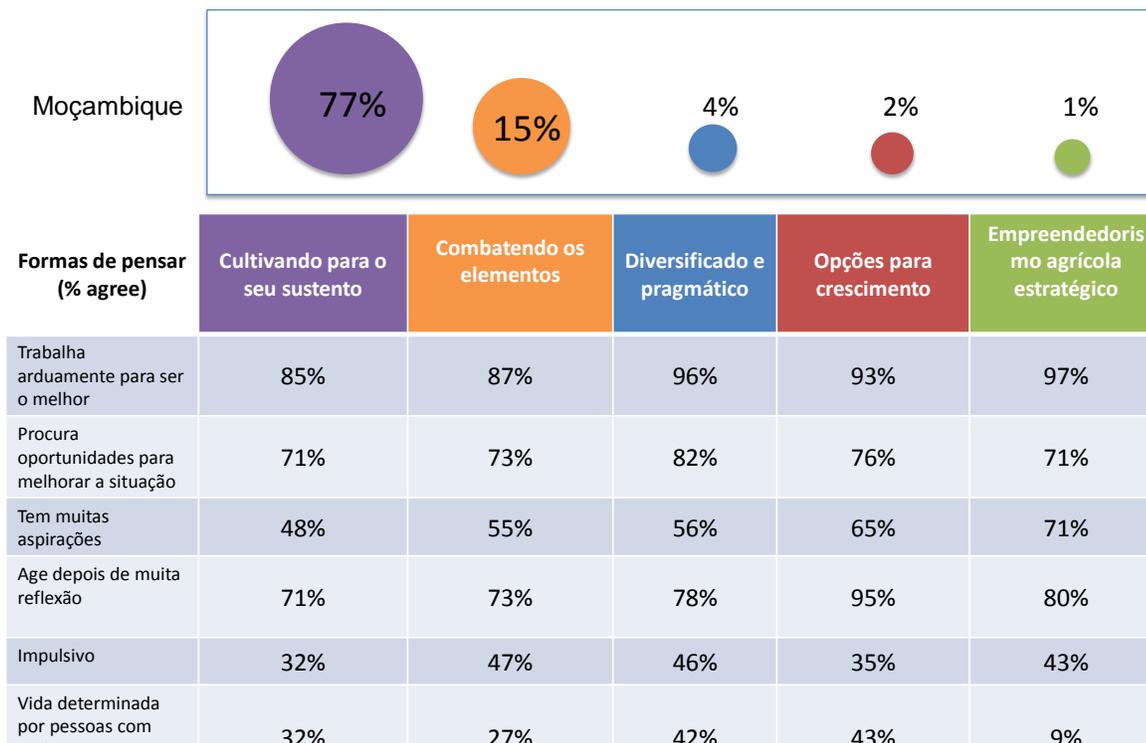
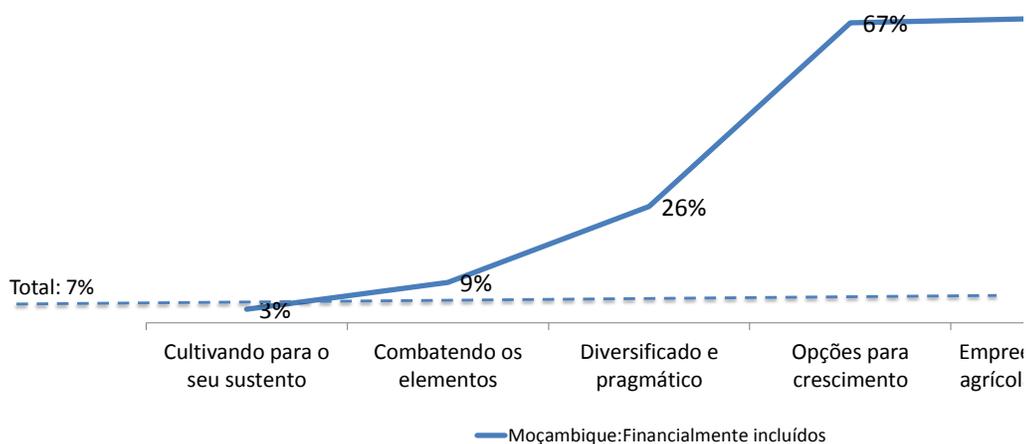


Figura 112: Inclusão Financeira em Moçambique* por Segmento (Apresentados: Todos os pequenos produtores)



* Inclusão financeira determinada pela posse de serviço bancário completo, dinheiro móvel ou conta em instituição financeira não bancária.

Segmento 1: “Cultivando para seu sustento”: Dependente da agricultura para a sobrevivência no dia-a-dia

O segmento “cultivando para seu sustento” é o predominante entre os agregados familiares de pequenos agricultores em Moçambique. Abrangendo 77 por cento dos agregados familiares agrícolas, é mais considerável do que seria de esperar tipicamente, e portanto o “status quo” relativamente a agregados familiares agrícolas no país.

Tipicamente, a análise de segmentação agrupa uma população em grupos mais pequenos, perto ou abaixo da marca dos 50 por cento. No caso de Moçambique, há uma preponderância de vulnerabilidade devido a um conjunto de factores, incluindo educação, recursos e rendimento, que não podem ser ignorados, escondidos ou até mais segmentados em alguma coisa significativa quando se trata de prever a inclusão financeira. Isso, por si só, diz-nos que o reconhecimento da vulnerabilidade do rendimento e outros aspectos singulares desta população será crucial para elevar ao nível necessário os mecanismos financeiros no país. É mais crucial porque não há nenhum outro segmento nem grupo de segmentos que se aproxime da dimensão deste segmento.

Sinopse do segmento

Representando o comum e característico agregado familiar agrícola moçambicano, o segmento “cultivando para seu sustento” tem uma baixa classificação no Índice de Progresso de redução da Pobreza, tem a mais alta classificação em número de anos de trabalho agrícola, e geralmente é favorável a que os filhos continuem na agricultura.

Este segmento vive realmente do que a exploração agrícola produz, consumindo, vendendo ou trocando o fruto do seu trabalho agrícola, sem muito mais para sustentar o agregado familiar.

É um grupo altamente vulnerável, e talvez seja o que tem mais a ganhar com mecanismos financeiros e agrícolas que possam facilitar a sua labuta diária.

Atributos caracterizantes: comparações com outros segmentos

O grupo “cultivando para seu sustento” tende a ser mais velho (49 por cento 35+) e mais estável no trabalho agrícola (50 por cento, 10+ anos na agricultura) do que outros segmentos. Estão menos satisfeitos com as suas realizações agrícolas (58 por cento “satisfeito”), e contudo ainda gostam de trabalhar na agricultura (94 por cento) e tencionam continuar a trabalhar nela (86 por cento). Quase metade (47 por cento) diz que não quereria fazer qualquer outro tipo de trabalho.

Demografia: *Quase todos os agregados familiares vivem na pobreza, concentrados na região central do país, e são maioritariamente chefiados por agricultores idosos.*

Comparado com outros segmentos, “cultivando para seu sustento” regista um acentuado envelhecimento e no interior do segmento há uma distribuição praticamente igual por grupos etários. Quase exactamente metade (49 por cento) de “cultivando para seu sustento” têm mais de 35 anos, colocando a média em 35 e abaixo. Pouco mais de metade (56 por cento) vive na região centro do país, deixando quase um terço (32 por cento) no norte, e 12 por cento no sul. Quase todos (92 por cento) vivem abaixo da linha de pobreza.

Agricultura: Experiência, rendimento e culturas

Os agregados “cultivando para seu sustento” são fiéis à sua actividade profissional. Metade trabalha na agricultura há mais de 10 anos. Outros 19 por cento têm estado ligados à agricultura entre 6 e 10 anos. Apenas 26 por cento são mais recentes na agricultura, trabalhando nela há menos de cinco anos.

Maioritariamente, esses agregados familiares tencionam continuar a trabalhar na agricultura (86 por cento). Geralmente gostam da actividade (94 por cento), e muitos gostariam de expandir as suas capacidades (73 por cento). Dito isto, é justo destacar que um emprego a tempo inteiro também podia ser atrativo para um agregado familiar de pequenos agricultores (72 por cento). O facto de menos de 6/10 (58 por cento) deste segmento estarem satisfeitos com aquilo que o seu trabalho agrícola realizou (contra outros segmentos em que mais de 60 por cento estão satisfeitos) sugere que são críticos em relação a si próprios, e talvez quisessem melhores resultados que as suas condições não lhes permitiram.

Oitenta por cento dos agregados familiares “cultivando para seu sustento” geram rendimento a partir da agricultura e, no geral, esses agregados tendem a ter menos fontes de rendimento (14 por cento uma fonte de rendimento, 20 por cento duas fontes de rendimento). Perto de metade deste segmento gera rendimento a partir de empregos ocasionais, e 17 por cento geram rendimento a partir de venda a retalho ou manufactura. Treze por cento recebem salário e ordenado de um emprego regular.

Relatórios colectivos de todos os membros do agregado familiar activos na agricultura mostram que até metade dos agregados “cultivando para seu sustento” têm dois hectares de terra ou menos. Até outros 11 por cento têm entre dois e três hectares, e o resto tem mais de três hectares de terra.²⁵

Em média, os “cultivando para seu sustento” produzem anualmente seis culturas (5,58 precisamente) nas suas terras. Em média, tendem a vender a partir de três das culturas que produzem (2,74 precisamente). Quase 4/10 (38 por cento) dos agregados familiares “cultivando para seu sustento” produzem culturas de rendimento, deixando a maioria (62 por cento) a produzir culturas estáveis.

Vulnerável a elementos externos

Essa vulnerabilidade torna-se ainda mais aparente quando se compara a percentagem gerando rendimento a partir da agricultura com as percentagens cujas actividades agrícolas foram seriamente afectadas por um elemento externo. Perto de 7/10 (72 por cento) sofreram impacto do clima, pragas e doenças, acidentes, flutuações de mercado, falhas de equipamento e/ou os seus próprios problemas de saúde. Setenta e três por cento foram afectados apenas pelo clima, e 49 por cento enfrentaram pragas e doenças.

Entre os que foram seriamente afectados por qualquer das ocorrências acima, perto de 1/3 (30 por cento) dos agregados familiares agrícolas nada fizeram. Na verdade, nenhuma solução atraiu mais de 4 por cento. Por exemplo, quando lidando com ocorrências inesperadas:

- Apenas 4 por cento lidaram arranjanando um emprego temporário
- 4 por cento venderam alguns bens
- Apenas 2 por cento solicitaram crédito e três por cento pediram emprestado
- 3 por cento venderam gado
- 3 por cento usaram poupanças

²⁵ A medida das dimensões da terra provém do inquérito aos agregados familiares onde múltiplos membros do agregado agrícola submetem as suas recordações de várias dinâmicas de modo a captar toda a dinâmica em vez de confiar apenas no conhecimento do agregado de um único membro. Uma estimativa global dessa medida foi então criada e anexada à segmentação, sendo baseada nas respostas de participantes ao questionário individual (perguntadas apenas a um membro do agregado familiar selecionado aleatoriamente). Esses dados foram pesados em conformidade. Usar os dados com prudência limitando a extrapolação e as deduções. Devem ser usados apenas como medidas descritivas acrescentadas.

Atitudes financeiras

O próprio modelo de segmentação é construído a partir de indicadores de inclusão social definidos por terem em seu nome uma conta num banco universal digital, dinheiro móvel ou conta numa instituição financeira não bancária. Resulta, então, que ordenando segmentos dos grupos mais vulneráveis “cultivando para seu sustento” e “combatendo os elementos” até “empreendedorismo agrícola estratégico” mostra uma relação linear com a inclusão financeira.

Acesso extremamente limitado a serviços financeiros

Globalmente, sete por cento dos agregados familiares de pequenos agricultores estão financeiramente incluídos, significando que dispõem, em seu nome, de contas num banco universal digital, dinheiro móvel ou contas em instituição financeira não bancária. O segmento “cultivando para seu sustento” surge na posição mais baixa, com apenas 3 por cento financeiramente incluídos. Sendo este o maior segmento, englobando 77 por cento dos agregados familiares de pequenos agricultores do país, é portanto uma força motriz por trás do número de inclusão financeira relativo ao país.

A conta bancária é o meio financeiro formal mais popular entre os “cultivando para seu sustento.” Cinco por cento têm conta bancária. Globalmente, 9 por cento podem aceder a um banco, ou através da sua própria conta ou através da conta de outra pessoa. Apenas 17 por cento dos “cultivando para seu sustento” já alguma vez entrou num banco. Dois por cento de “cultivando para seu sustento” têm conta numa instituição financeira não bancária. Nenhum agregado familiar de pequenos agricultores no segmento “cultivando para seu sustento” comunicou que possuía uma conta de pagamento móvel. Pouco mais de 2/10 (21 por cento) ouviram falar de pagamento móvel antes do inquérito.

Embora mais prevalente que o formal, ainda assim só pouco mais de 2/10 (22 por cento) dos “cultivando para seu sustento” têm acesso a um mecanismo financeiro informal. Catorze por cento já usaram xitique, ou grupo de poupança e crédito. Dez por cento usaram um prestamista, e 5 por cento usaram um guarda-dinheiro ou alguém que recolhe depósitos de poupança.

Importância das práticas financeiras mal compreendida

Independentemente da existência de mecanismos financeiros, também é visível uma lacuna na compreensão da importância de comportamentos financeiros tais como a poupança. Só cerca de 2/3 (67 por cento) acham importante poupar para futuras aquisições ou propinas escolares (60 por cento) e ainda menos acham importante poupar para o inesperado (58 por cento) ou aquisições habituais (51 por cento). Também há discrepância sobre a importância de poupar para a agricultura (47 por cento: muito importante). Por comparação com outros segmentos, a importância é a mais fraca no grupo “cultivando para seu sustento”.

Os membros deste segmento não compreendem tanto a importância de poupar através de mecanismos financeiros, formais ou informais. Em vez disso, é mais importante guardar dinheiro dentro de casa. Por exemplo:

- 39%: muito importante guardar dinheiro numa instituição financeira
- 21%: muito importante guardar com um grupo informal
- 61%: muito importante guardar dinheiro em casa

Segmento 2: “Combatendo os elementos”: Desafiado, com recursos limitados mas perseverante

O grupo “combatendo os elementos” é o segundo maior segmento em Moçambique, abrangendo 15 por cento dos agregados familiares de pequenos agricultores. O tamanho deste segmento é mais típico em dimensão, e aquilo que se espera ver quando se alavanca uma solução de cinco segmentos. É um grupo importante, porque estes agregados enfrentam muitas das circunstâncias limitativas de “cultivando para seu sustento”, mas a sua classificação em termos de rendimento não é tão baixa. Vendem mais produtos seus e dão melhores passos financeiros na vida, apesar de terem menos instrução e de enfrentarem as realidades brutais da agricultura.

Sinópsse do segmento

O segmento “combatendo os elementos” também é um grupo vulnerável mas, enquanto grupo, não enfrenta as limitações de rendimento de “cultivando para seu sustento.” Uma parte maior gera rendimento a partir da agricultura e uma parte maior destes agregados familiares tem múltiplas fontes de rendimento. Este segmento ainda enfrenta o desafio de uma educação limitada, posse de telefone e incidência de inesperadas ocorrências pessoais ou relacionadas com a agricultura.

A experiência com ocorrências pessoais inesperadas é um tanto maior neste grupo do que em outros. Os desafios não atenuaram as suas futuras aspirações, nem os dissuadiram de trabalhar arduamente

Este grupo perseverou através de todos esses desafios por vezes usando ferramentas financeiras tornando-os o grupo que melhor pode compreender o valor de ter alguma forma de rede de segurança.

A maior diferença entre este grupo e “cultivando para seu sustento” tal como se manifestam em Moçambique é um rendimento mais alto e mais ocorrências pessoais inesperadas.

Atitudes caracterizantes — comparações com outros segmentos

Tal como “cultivando para seu sustento”, este grupo tende a ser mais velho (60 por cento, 35+) e mais arraigado à agricultura (43 por cento, 10+ anos). Muitos estão satisfeitos com os seus resultados agrícolas (67 por cento), e geralmente gostam de trabalhar na agricultura (97 por cento) e tencionam continuar (91 por cento). Existe alguma atracção por trabalhar fora da agricultura. Só 43 por cento não queriam fazer nenhum outro tipo de trabalho, e 29 por cento não aceitariam outro emprego que lhes fosse oferecido. Oitenta e três por cento vivem abaixo da linha de pobreza, uma percentagem menor em comparação com “cultivando para seu sustento”, mas mesmo assim substancial.

Demografia: A maioria dos agregados familiares vive na pobreza, concentrados nas regiões centro e norte do país, e é o grupo de agricultores mais idoso.

Em comparação com outros segmentos, o grupo “combatendo os elementos” é o mais idoso. No seu interior, mais de metade do segmento (60 por cento) tem mais de 35 anos. Perto de metade (45 por cento) vive na região central do país, e uma parte quase igual (41 por cento) na região norte. Catorze por cento são do sul. A grande maioria (83 por cento) vive abaixo da linha de pobreza.

Agricultura: Experiência, rendimento e culturas

Os agregados familiares “combatendo os elementos” também são arraigados à sua actividade. Quase 4/10 trabalham na agricultura há mais de 10 anos (43 por cento). Outros 25 por cento têm participado na

agricultura há seis a 10 anos. Apenas 29 por cento são mais recentes na agricultura, trabalhando nela há cinco ou menos anos.

Gosto pela agricultura

Na maioria das vezes, estes agregados familiares tencionam continuar a trabalhar na agricultura (91 por cento). Geralmente apreciam (97 por cento), e muitos gostariam de expandir as suas capacidades (72 por cento). Perto de 2/3 estão satisfeitos com as suas realizações agrícolas (67 por cento). Dito isto, é justo salientar que o emprego a tempo inteiro também podia ser atractivo para alguns agregados (63 por cento).

Mais de 3/4 (80 por cento) dos agregados familiares “combatendo os elementos” geram rendimento a partir da agricultura e, no geral, estes agregados tendem a ter menos fontes de rendimento (7 por cento têm uma fonte de rendimento, 13 por cento duas fontes de rendimento, 20 por cento três fontes de rendimento e 36 por cento quatro a sete fontes), embora registem uma ligeira subida de fontes de rendimento superior a “cultivando para seu sustento.” Perto de metade (49 por cento) ganha vencimentos de empregos ocasionais, e perto de um quarto (24 por cento) gere um negócio de retalho ou manufatura. Catorze por cento recebem vencimento ou salário de um emprego regular.

O relato colectivo de todos os membros do agregado familiar activos na agricultura mostra que até 40 por cento dos agregados em “combatendo os elementos” têm dois hectares de terra ou menos. Até 12 por cento têm entre dois e três hectares, e o resto tem mais de três hectares de terra.²⁶ Em média, os “combatendo os elementos” produzem anualmente cinco culturas (5,21 precisamente) nas suas terras. Em média, tendem a vender a partir de três das culturas que produzem (2,85 precisamente). Perto de 4/10 (39 por cento) de agregados “combatendo os elementos” produzem culturas de rendimento, deixando a maioria (61 por cento) a produzir culturas estáveis.

Vulneráveis ao clima

A sua vulnerabilidade torna-se ainda mais aparente quando comparando a percentagem que gera rendimento da agricultura com as percentagens cujas ocorrências agrícolas foram seriamente afectadas por um elemento externo (incluindo clima, pragas e doenças, perdas, acidentes). No total quase 3/4 (73 por cento) sofreram o impacto do clima, pragas e doenças, acidentes, flutuações de mercado, falhas no equipamento e/ou os seus próprios problemas de saúde. Mais de 3/4 (75 por cento) foram afectados pelo clima. Mais de metade (53 por cento) enfrentaram problemas de pragas e doenças.

Entre os que foram seriamente afectados por qualquer das ocorrências acima, um quarto (24 por cento) dos agregados familiares afectados nada fez. Na verdade não existe nenhuma solução que reúna mais de 7 por cento. Quando confrontados com ocorrências inesperadas:

- 6 por cento venderam gado
- 6 por cento usaram poupanças
- 5 por cento enfrentaram arranjando um emprego temporário
- 5 por cento pediram um empréstimo a um fornecedor de serviços financeiros e cinco por cento pediram emprestado a outros
- 4 por cento venderam bens

Atitudes financeiras

²⁶ A medida das dimensões da terra provém do inquérito aos agregados familiares onde múltiplos membros do agregado agrícola submetem as suas recordações de várias dinâmicas de modo a captar toda a dinâmica em vez de confiar apenas no conhecimento do agregado de um único membro. Uma estimativa global dessa medida foi então criada e anexada à segmentação, sendo baseada nas respostas de participantes ao questionário individual (perguntadas apenas a um membro do agregado familiar selecionado aleatoriamente). Esses dados foram pesados em conformidade. Usar os dados com prudência limitando a extrapolação e as deduções. Devem ser usados apenas como medidas descritivas acrescentadas.

O segmento “combatendo os elementos” surge com a segunda mais baixa percentagem de financeiramente incluídos entre todos os segmentos, o que significa que têm um banco digital universal, dinheiro móvel, contas em seu nome em instituições financeiras não bancárias. Apenas 9 por cento estão financeiramente incluídos (contra 7 por cento dos agregados familiares de pequenos agricultores em Moçambique no seu todo). Este grupo tem três vezes mais probabilidades de ter mecanismos financeiros formais existentes em comparação com o grupo “cultivando para seu sustento”.

Algumas contas financeiras formais

Também aqui, as contas bancárias são mais prevalentes entre os mecanismos financeiros do que as instituições financeiras não bancárias ou dinheiro móvel. Doze por cento têm a sua própria conta. E 33 por cento do segmento nunca entraram num banco. Sete por cento têm uma conta numa instituição financeira não bancária, e menos de um por cento tem uma conta de dinheiro móvel. Perto de um terço tem conhecimento dos dinheiro móvel, mais de três vezes o número dos financeiramente incluídos.

O acesso ao informal ultrapassa as contas formais, com 34 por cento tendo acedido a algum serviço financeiro informal. Xitique, ou grupo de poupanças e crédito, é o serviço informal mais comum (23 por cento já usaram), seguido dos prestamistas (17 por cento já usaram). Sete por cento usaram guarda-dinheiro ou alguém que recolhe depósitos de poupança.

Independentemente da existência de mecanismos financeiros, também é visível uma lacuna na compreensão da importância de comportamentos financeiros nos “combatendo os elementos”. Tal como “cultivando para seu sustento,” apenas cerca de dois terços (67 por cento) de “combatendo os elementos” sentem que é muito importante poupar para futuras aquisições ou propinas escolares (59 por cento) e menos acham importante poupar para o inesperado (45 por cento) ou aquisições correntes (55 por cento). Menos acham muito importante investir dinheiro na agricultura (39 por cento, muito importante).

Há uma mais elevada percepção da importância da poupança através de mecanismos financeiros, tanto formais como informais por comparação com “cultivando para seu sustento”, mas mesmo assim guardar as poupanças em casa ainda é significativo. No interior de “combatendo os elementos”, vemos:

- 49 por cento: muito importante guardar dinheiro numa instituição financeira
- 22 por cento: muito importante guardar com um grupo informal
- 72 por cento: muito importante guardar dinheiro em casa

Segmento 3: “Diversificado e Pragmático”: Realista, fundamentado e de acordo com um plano para as realidades da vida agrícola

O segmento “**diversificado e pragmático**”, que inclui apenas quarto por cento dos agregados familiares de pequenos agricultores em Moçambique, está a afastar-se da vulnerabilidade e a entrar no caminho da estabilidade. Talvez o mais importante neste grupo seja a sua dimensão relativamente pequena, sugerindo a falta de casos de uso e modelos para sair da vulnerabilidade. A sua dimensão também é importante para definir o nível de expectativas quanto ao que os mecanismos financeiros e agrícolas destinados a um agregado menos arraigado podem alcançar. Com o tempo, este grupo pode crescer e tornar-se mais substancial. Por exemplo, 8 por cento dos agregados familiares de pequenos agricultores no Uganda enquadram-se na classificação de “diversificado e pragmático”.

Sinopse do segmento

O segmento “diversificado e pragmático” reflecte o realismo e o conflito interior que podem caracterizar os agregados familiares de pequenos agricultores. Estes agregados crescem mais, vendem mais, ganham mais, têm mais fluxos de renda, e têm uma carteira mais vasta de mecanismos financeiros.

Em algumas formas, têm um perfil ambicioso para os que são mais “combatendo os elementos”. Não sofreram tanto ocorrências pessoais inesperadas como outros segmentos, e tiveram recursos para ultrapassarem as que sofrem. O conflito que surge no interior do grupo é que apesar de gostarem da agricultura e se orgulharem, e procurarem oportunidades para a desenvolver, muitos diversificariam fora da agricultura se tivessem a ocasião. Têm poder, mas sabem que outras pessoas ou circunstâncias têm mais poder que eles. Pensam através de decisões, mas também sabem que a realidade pode entravar os planos mais bem feitos. É um grupo importante, porque representa agregados familiares de pequenos agricultores que diversificaram dentro e fora da agricultura para melhor sustentarem as suas necessidades.

Atributos caracterizantes — comparações com outros segmentos

Talvez a tendência mais distintiva dos “diversificado e pragmático” seja tantos deles procurarem oportunidades para melhorar a sua situação (82 por cento). Também trabalham arduamente para serem os melhores (96 por cento), e podem ser impulsivos (46 por cento), sugerindo que tendem a ser pessoas que correm riscos. Apesar da sua predisposição para correrem riscos e procurarem oportunidades, uma parte considerável sente que a sua vida é determinada por outras pessoas poderosas (42 por cento), talvez reflectindo que emergiram de circunstâncias independentes do seu controlo.

Demografia: Pouco menos de metade de todos os agregados familiares vivem na pobreza, concentram-se na região centro do país e são maioritariamente chefiados por agricultores mais novos.

O grupo “diversificado e pragmático” tende a ser mais novo (67 por cento abaixo dos 35 anos).

Pouco mais de metade (52 por cento) vive na região centro do país, ficando perto de um terço (30 por cento) no norte, e 18 por cento no sul.

Mais de metade deste grupo (52 por cento) vive acima da linha de pobreza.

Agricultura: Experiência, rendimento e culturas

Os indivíduos do segmento “Opções para crescimento” são significativamente mais recentes na agricultura. Um pouco mais de metade (55 por cento) dedica-se à agricultura há cinco ou menos anos, em nítido contraste com outros grupos. Apenas 31 por cento se dedicam há 10 ou mais anos, cinco por cento dos quais com uma ligação à agricultura de entre seis a 10 anos.

Estes pequenos produtores familiares pretendem maioritariamente continuar a trabalhar na agricultura (89 por cento), mostrando intenções idênticas às de outros segmentos. Geralmente apreciam este trabalho (98 por cento) e muitos gostariam de expandir as suas capacidades (90 por cento). Na realidade, mostram até mais interesse em expandir as suas capacidades do que outros segmentos.

Com interesse em expandir as actividades rurais

Dito isto, é justo assinalar que ter emprego a tempo inteiro podia ser igualmente atraente. Tantos quantos os que dizem que querem aumentar as suas plantações dirão ao mesmo tempo que aceitariam de bom grado um emprego a tempo inteiro (94 por cento), sugerindo que é possível, a dada altura, virem a determinar qual o melhor caminho para o seu futuro.

Pouco mais de oito em 10 (84 por cento) deste segmento estão satisfeitos com os resultados da sua actividade agrícola, o que sublinha uma contradição mas também um potencial apelo à tomada de acções, na medida em que, se este grupo não conseguir ser bem-sucedido na agricultura e for tentado por outras opções, ele pode mudar de rumo. A questão passa a ser «Como é que se consegue que eles permaneçam na agricultura», dado o sucesso já obtido nesta actividade.

Depoimentos colectivos de todos os membros do agregado familiar activos na agricultura mostram que até 46 por cento dos agregados familiares em "opções para crescimento" têm dois hectares de terra ou menos. Uns adicionais 16 por cento possuem entre dois e três hectares, os restantes tendo mais de três hectares de terra.²⁷ Este grupo tende a possuir maiores quantidades de terra do que outros segmentos.

Mais de metade (55 por cento) dos agregados do segmento "opções para crescimento" geram rendimentos da agricultura e, em geral, estes agregados tendem a ter múltiplas fontes de rendimento (10 por cento três fontes de rendimento, 12 por cento quatro fontes de rendimento, 37 por cento entre cinco a oito fontes de rendimento), o que sugere que a agricultura é uma entre uma série de fontes de rendimento, não a única fonte com que conseguem obter rendimentos.

Apenas um pequeno número de culturas

Em média, as "opções para crescimento" estão a produzir o número mínimo de culturas, sendo de três o número de culturas (3,28 precisamente) por ano nas suas terras. Estes tendem a vender, em média, uma das culturas que produzem (1,49 precisamente). Apenas um quarto (25 por cento) produz culturas comerciais, a maioria (75 por cento) não estando focada nesta área.

Cinquenta e cinco por cento do segmento "opções para crescimento" foram seriamente afectados por um elemento externo, incluindo o clima, pragas e doenças, acidentes, flutuações do mercado, falhas dos equipamentos e / ou os seus próprios problemas de saúde. Mais de seis em 10 (61 por cento) foram afectados somente pelo clima. Mais de metade (55 por cento) confrontou-se com pragas e problemas de saúde.

²⁷ As áreas de terra medidas provêm do inquérito aos agregados familiares em que vários membros das famílias dos pequenos produtores agrícolas oferecem o seu testemunho sobre várias dinâmicas no sentido de se captar a dinâmica completa, em vez de se depender apenas do conhecimento de um dos membros do agregado familiar. Uma estimativa do conjunto destes valores foi então criada e anexada à segmentação, que se baseia nas respostas dos participantes ao questionário individual (sendo interrogado apenas um membro da família aleatoriamente seleccionado). Estes dados são ponderados em conformidade. Devem ser usados com cautela na ilustração de extrapolações e inferências. Devem ser usados apenas como medições descritivas complementares.

Atitudes financeiras

O próprio modelo de segmentação é construído através dos indicadores de inclusão financeira definidos como tendo um serviço completo, banco digital, dinheiro móvel ou conta de IFNB em seu nome. Segue-se, então, que ordenar segmentos a partir de "combatendo os elementos" até aos grupos mais otimizados mostra uma relação linear com a inclusão financeira.

No geral, 7 por cento dos agregados de pequenos produtores de Moçambique estão financeiramente incluídos, o que significa que têm um serviço completo, banco digital, dinheiro móvel e uma conta IFNB em seu nome.

Níveis muito mais elevados de inclusão financeira

Apenas cerca de dois terços (67 por cento) do segmento "opções para crescimento" é financeiramente incluído, o que é três vezes mais do que a percentagem do grupo dos "diversificados e pragmáticos". Sendo uma parcela pequena da população, este segmento é aquele que oferece esperança e aspiração a que os pequenos produtores consigam colocar os seus modos de vida num caminho de maior estabilidade e de crescimento. É aqui, neste segmento, que vemos o uso de uma contabilidade formal superar o uso de serviços informais.

A conta bancária é o meio financeiro formal mais popular entre os "diversificados e pragmáticos". Sessenta e nove por cento possuem uma conta bancária, e 76 por cento têm acesso a um banco, seja através da sua própria conta ou da de outra pessoa. Oitenta e sete por cento dos "diversificados e pragmáticos" já esteve alguma vez num banco.

Elevada sensibilização para as transacções móveis

Trinta por cento dos "agricultores de subsistência" têm uma conta IFNB, e quatro por cento dos pequenos produtores deste segmento declararam possuir uma conta para dinheiro móvel. Um pouco mais de oito em 10 (82 por cento) ouviram falar de dinheiro móvel anteriormente ao inquérito.

Quase dois terços (64 por cento) têm acesso a uma conta informal. O tipo mais comum de conta informal é o xitique (43 por cento), seguido de um financiador particular (33 por cento). Há ainda algum recurso a:

- Guarda de dinheiro/alguém que recolhe os depósitos de poupança no local de trabalho (19 por cento)
- Colectores de poupanças (12 por cento)
- Cartão digital, cartão de recarga NÃO conectado a uma IFM (7 por cento)

Independentemente da posse de mecanismos financeiros, há o reconhecimento da importância de se adoptarem comportamentos financeiros, tais como poupanças. Quase todos (91 por cento) sentem que é importante poupar para futuras compras, muitos considerando também muito importante poupar para as despesas escolares (90 por cento). Menos, mas ainda a maior parte, considera importante poupar para os imprevistos (75 por cento) ou para compras regulares (84 por cento). Há também um desfasamento sobre a importância de investir na actividade agrícola (para 50 por cento é muito importante).

No segmento "opções para crescimento", a poupança em instituições financeiras é considerada mais favorável do que em opções informais de poupança, por exemplo:

- 79 por cento: muito importante poupar dinheiro numa instituição financeira
- 55 por cento: muito importante poupar dinheiro em casa
- 32 por cento: muito importante poupar dinheiro num grupo informal

Segmento 5: “Empreendedorismo agrícola estratégico”: Empoderados e activamente empenhados no crescimento das suas actividades agrícolas²⁸

O segmento do “empreendedorismo agrícola estratégico” inclui apenas 1 por cento dos pequenos produtores familiares moçambicanos, surgindo como o mais pequeno dos cinco segmentos. Este grupo, constituído por aqueles que emergiram de situações de vida empoderados e capacitados, situa-se numa das mais pequenas minorias. À semelhança dos segmentos «diversificados e pragmáticos» e «de rendimento otimizado», este dado diz-nos que são limitados os exemplos de optimização e sucesso na comunidade agrícola.

Como este é o grupo mais pequeno, uma análise mais profunda é limitada devido à sua pequena presença na amostra nacionalmente representativa.

Sinopse do segmento

O segmento do “empreendedorismo agrícola estratégico” inclui os agregados que parecem estar activamente empenhados no desenvolvimento do seu trabalho agrícola, com alguns indícios de sucesso ou, pelo menos, de progresso. O grupo é mais capacitado do que os outros, com mais rendimentos, mais educação, acesso a fundos de emergência, e mais mecanismos financeiros disponíveis. Têm sentido o impacto das realidades da agricultura e têm sido capazes de se apoiar nas suas poupanças ou noutros recursos para ultrapassar tempos difíceis.

No entanto, o que caracteriza mais definitivamente este segmento é a sua forma de pensar. Este segmento pensa muito no que faz, mas é também impulsivo. Têm grandes aspirações que incluem um futuro na agricultura. Cultivar é o que querem fazer, o que os satisfaz, onde o seu legado permanece. Não estão tão propensos a querer sair, ou a procurar trabalho fora da agricultura.

Este é um grupo que pode ser um modelo, ou um caso de uso para a passagem de mensagens ou exemplos significativos de crescimento a outros segmentos da população.

Caracterização — comparações com outros segmentos

O grupo do “empreendedorismo agrícola estratégico” é mais rico e mais instruído, e está mais preparado em caso de emergência e optimista relativamente ao futuro. O grupo mostra ter enfrentado – e emergido de – acontecimentos imprevistos ao longo da vida, comparativamente com outros segmentos. A sua experiência parece ter-lhes sido útil, dados outros atributos psicográficos desejáveis.

À semelhança do grupo “diversificado e pragmático”, estes pequenos produtores agrícolas tendem a ser mais recentes na agricultura, e procuram expandir as suas actividades neste sector. No entanto, colectivamente, há um interesse menor na agricultura como caminho para as futuras gerações.

Os pequenos produtores do «empreendedorismo agrícola estratégico» são motivados, ponderados no trabalho, e empoderados. Têm muitas aspirações (71 por cento), tomam medidas depois de bastante reflexão (80 por cento), e apenas muito poucos sentem que a sua vida é determinada por outros (9 por cento). Estes, tal como os “diversificados e pragmáticos”, também assumem riscos (43 por cento).

²⁸ Atenção: A pequena dimensão do segmento limita a análise. Proceder com cautela na extrapolação de conclusões.

Dados demográficos:

Um quinto dos agregados vive na pobreza, está fortemente concentrado na região sul do país e é o grupo mais jovem de agricultores.

O grupo do “empreendedorismo agrícola estratégico” tende a ser jovem, com 37 por cento abaixo dos 34 anos, 35 por cento entre os 35 e os 44, e os restantes 29 por cento com mais de 44 anos. Este segmento está fortemente concentrado no sul (61 por cento). Alguns estão na região centro (24 por cento) e os restantes 16 por cento a norte. A grande maioria do segmento, 63 por cento, está acima da linha de pobreza, deixando apenas 37 por cento abaixo.

Agricultura: Experiência, rendimento e culturas

Os indivíduos do “empreendedorismo agrícola estratégico” são relativamente recentes na agricultura. Um terço (27 por cento) dedicam-se à agricultura há cinco anos ou menos, outros 37 por cento estão no sector há entre seis e 10 anos. Mais de um terço (37 por cento) está na agricultura há 10 ou mais anos.

Continuar a trabalhar na agricultura

Estas famílias de pequenos produtores pretendem na sua maioria continuar a trabalhar na agricultura (88 por cento), mostrando intenções semelhantes às dos outros segmentos. Quase todos apreciam a actividade (94 por cento), e muitos gostariam de expandir as suas capacidades (84 por cento). Na verdade, tendem ainda mais a querer expandir as suas capacidades do que outros segmentos.

Dito isto, deve-se assinalar que um emprego a tempo inteiro poderia igualmente ser atrativo para muitos neste segmento (51 por cento). Sete em 10 (72 por cento) deste segmento estão satisfeitos com os resultados do seu trabalho agrícola, revelando uma contradição significativa, mas também um potencial apelo à tomada de acções, na medida em que, se este grupo não conseguir ser bem-sucedido na agricultura e for tentado por outras opções, ele pode mudar de rumo. A questão passa a ser «como é que se consegue que eles permaneçam na agricultura», dado o sucesso que têm nesta actividade.

Depoimentos colectivos de todos os membros do agregado familiar activos na agricultura mostram que até 38 por cento dos agregados familiares em “opções para crescimento” têm dois hectares de terra ou menos. Outros 17 por cento possuem entre dois e três hectares, os restantes tendo mais de três hectares de terra.²⁹ Este grupo tende a possuir maiores quantidades de terra do que outros segmentos.

Mais fontes de rendimento

Cerca de dois terços (88 por cento) dos agregados do segmento “empreendedorismo agrícola estratégico” geram rendimentos da agricultura e, em geral, estes agregados tendem a ter mais fontes de rendimento do que os grupos «em luta com os elementos» (23 por cento duas fontes de rendimento, 8 por cento três fontes de rendimento), o que sugere que a agricultura é uma entre uma série de fontes de rendimento, não a única fonte de optimização dos seus rendimentos. Os dados mostram também que metade (50 por cento) gera rendimentos a partir de trabalhos ocasionais e perto de quatro em 10 (39 por cento) também geram

²⁹ As áreas de terra medidas provêm do inquérito aos agregados familiares em que vários membros das famílias dos pequenos produtores agrícolas oferecem o seu testemunho sobre várias dinâmicas no sentido de se captar a dinâmica completa, em vez de se depender apenas do conhecimento de um dos membros do agregado familiar. Uma estimativa do conjunto destes valores foi então criada e anexada à segmentação, que se baseia nas respostas dos participantes ao questionário individual (sendo interrogado apenas um membro da família aleatoriamente seleccionado). Estes dados são ponderados em conformidade. Devem ser usados com cautela na ilustração de extrapolações e inferências. Devem ser usados apenas como medições descritivas complementares.

rendimento de um trabalho regular. Só pouco mais de um quarto (26 por cento) gera rendimentos de um negócio de prestação de serviços.

Em média, os quatro segmentos do “empreendedorismo agrícola estratégico” estão a crescer (4.95 precisamente) anualmente nas suas terras. Eles tendem a vender em média três culturas que cultivam (3,14 precisamente). Apenas 14 por cento têm cultivos comerciais, deixando a maioria (86 por cento) não interessada nesta área. Setenta e seis por cento do “empreendedorismo agrícola estratégico” foram seriamente afectados por um elemento externo, incluindo o clima, pragas e doenças, acidentes, flutuações de mercado, falhas no equipamento e/ou os seus próprios problemas de saúde.

Atitudes financeiras

No geral, sete por das famílias moçambicanas de pequenos produtores em todo o país são financeiramente incluídas, o que significa que possuem um serviço completo, banco digital, dinheiro móvel ou conta de IFNB em seu nome. A maioria (68 por cento) do segmento do “empreendedorismo agrícola estratégico” é financeiramente incluída, e a maior parte destes (71 por cento) tem contas bancárias. Nove por cento também dispõe de contas para dinheiro móvel, muitos (71 por cento) ouviu falar de dinheiro móvel.

Cerca de seis em 10 (59 por cento) tem acesso a uma conta informal. Por exemplo:

- 40 por cento usaram um xitique ou grupo de poupança e crédito
- 28 por cento recorreram a um tesoureiro ou a alguém no local de trabalho que recolhe os depósitos de poupanças.
- 15 por cento recorreram a um prestamista

A importância da poupança

Independentemente da posse de mecanismos financeiros, vemos um maior reconhecimento da importância de comportamentos financeiros, como a poupança. A maior parte (83 por cento) sente que é muito importante poupar para compras futuras, despesas imprevistas (73 por cento) e escolares (64 por cento). Há também mais ênfase no investimento na produção agrícola (53 por cento).

And, it follows that saving with formal institutions outweighs informal options:

- 87 por cento: muito importante poupar dinheiro numa instituição financeira
- 14 por cento: muito importante poupar num grupo informal
- 42 por cento: muito importante poupar dinheiro em casa

As implicações no Mercado

Numa população como a dos pequenos produtores familiares em Moçambique, onde os agregados compartilham mais semelhanças de postura, comportamentais e circunstanciais do que diferenças, este modelo de segmentação oferece uma perspectiva dinamicamente diferenciada de tal modo que a exclusividade dentro de uma população pode ser apreciada, e até mesmo aproveitada para intervenções de mercado positivas.

Podendo-se afirmar que a população no seu todo prossegue com os seus modos de vida sem o recurso a mecanismos financeiros formais/ ou a ferramentas facilitadoras para melhorar a estabilidade do seu agregado e rendimento agrícola, são de facto os grupos “agricultura de subsistência” e “em luta com os elementos” os que estão mais longe desses mecanismos e ferramentas. Além disso, estes grupos carecem de contexto para justificar por que motivo tais mecanismos e ferramentas são tão necessários, o que podem trazer para as suas vidas, ou por que deveriam adoptá-los, estando disponíveis.

Segue-se, então, que estes são agregados que necessitarão de um maior grau de condicionamento, ou de informação sobre por que razão certos mecanismos financeiros ou ferramentas agrícolas são importantes para eles. Estão geralmente centrados na família e nas necessidades familiares (vs. suas actividades agrícolas), e conectar-se com este consumidor-alvo e as suas necessidades familiares poderá constituir uma oportunidade para construir a relevância e a importância dessas necessidades.

O esforço para fazer incursões nestes segmentos pode parecer laborioso, especialmente dados os baixos rendimentos destes indivíduos; no entanto, estes dois grupos também incluem "massa crítica" constituindo os dois maiores entre a população. Assim sendo, o valor pode estar na dimensão colectiva do mercado, e não no rendimento de cada pessoa no mercado.

Os grupos **“diversificado e pragmático”** e **“opções para crescimento”** partilham características com os outros, mas distinguem-se pela sua actual situação na agricultura. E pode ser uma situação crítica. Estes grupos têm mais opções, e podem considerar mais seriamente deixarem a agricultura se uma alternativa mais lucrativa se apresentar. Têm orgulho no seu trabalho agrícola, e apreciam-no, mas o seu lado pragmático, realista, e até futurístico sugere que podem vir a precisar (e a querer) seguir por outros caminhos.

Em Moçambique, estes segmentos são bastante pequenos, mas o seu valor não está no tamanho. O seu valor está no facto de oferecerem “casos de utilização de rendimentos diversificados, e de modos de viver da terra de uma forma não tão arreigada como é para os grupos “em luta com os elementos” e da “agricultura de subsistência”.

Por outro lado, a vontade manifestada de tomar uma decisão sobre que caminho tomar para o futuro poderá ser uma oportunidade para mecanismos financeiros ou agrícolas que lhes demonstrem como tirar mais proveito das suas terras. O quinto grupo, “empresários agrícolas com experiência” apresenta a melhor oportunidade para aprofundar um compromisso produtivo – e frutuoso – com a agricultura. Trata-se de agregados que, embora ainda diversificados, estão na maioria empenhados em permanecer na agricultura, em cultivar o seu terreno, em construir um legado e um futuro na agricultura, e, segundo muitos indicadores, actualmente fazendo-o bem. Embora ainda também um pequeno segmento, o seu valor reside no facto de a sua imagem pública fazer parte da comunidade agrícola, dado que estes agregados são “casos de utilização” ou modelos para outros que venham a surgir na comunidade. Mesmo num mercado mais homogéneo, as suas múltiplas abordagens e estratégias combinam-se para melhor posicionar mecanismos financeiros e agrícolas de penetração e utilização significativas numa população.

7. Desejos e Aspirações: os pequenos produtores percebem a importância de poupar e investir

Há uma percepção muito baixa entre os pequenos produtores familiares de Moçambique sobre a maioria dos produtos financeiros. Um pouco mais de metade destes agregados diz que “não é importante” ou que «não sabe» a importância de cada produto financeiro testado — seguros, conta de poupança, crédito ou dinheiro móvel (Figura 113). O único que chega a metade em percepção da importância é a conta bancária. As conclusões são idênticas quando se questiona os pequenos agricultores sobre a importância percebida destes produtos financeiros para as suas actividades agrícolas (Figura 114).

Figura 113: Independentemente do que possui, que importância têm para o seu agregado os seguintes itens?

Amostra: Pequenos produtores, n=2,574

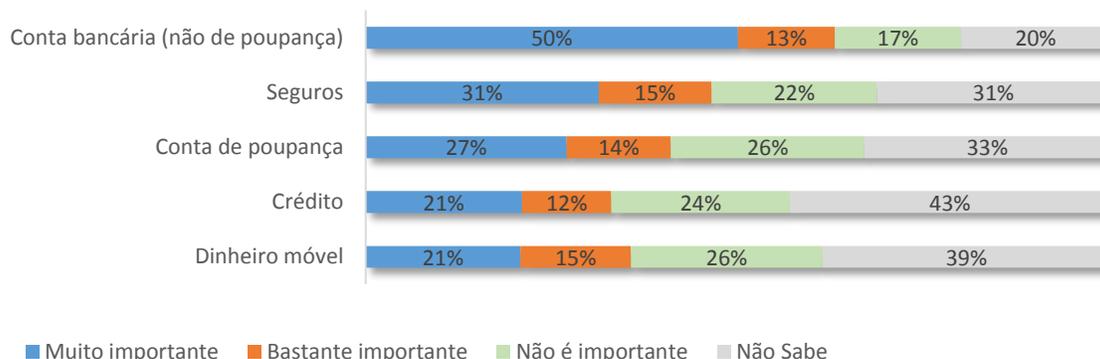
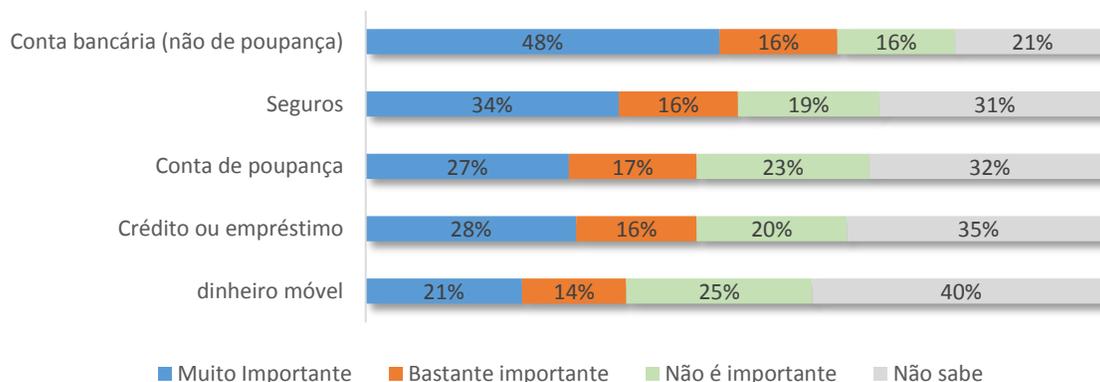


Figura 114: Que importância têm para as suas actividades agrícolas os seguintes itens?

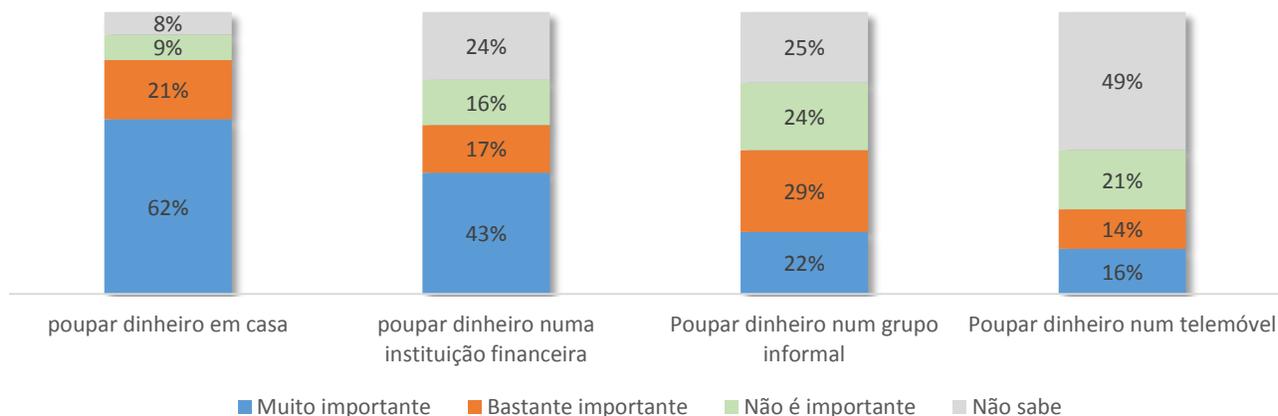
Amostra: Pequenos produtores, n=2,209



A baixa percepção da importância das ferramentas financeiras, seja para a família seja para as suas actividades agrícolas, passa pela importância de poupar. Quando questionados onde deveriam ter as poupanças, a maior parte dos pequenos produtores crê ser muito importante tê-las em casa (Figura 115). Números mais pequenos dão importância a depositar as poupanças numa instituição financeira, num grupo informal, ou num celular. Esta poderá ser uma barreira significativa à adopção de dinheiro móvel ou outros produtos móveis, e pode também dever-se a falta de experiência e de sensibilização para a utilidade de um celular como ferramenta

para a gestão financeira.

Figura 115: Que importância tem para o seu agregado poupar em cada um dos seguintes itens?
 Amostra: Pequenos produtores, n=2,209

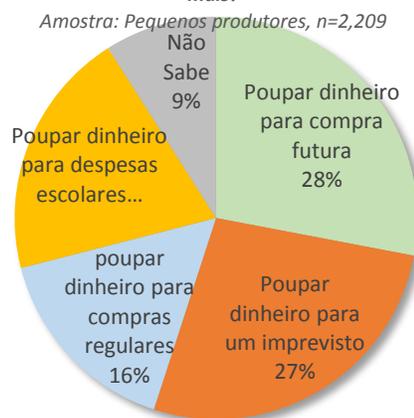


Os pequenos produtores em Moçambique dão uma importância relativamente elevada aos hábitos de poupança familiares. A maioria sente que é muito importante poupar para futuras compras, despesas escolares, imprevistos, e compras regulares (Figura 116). O número mais elevado crê que poupar para compras futuras é o mais importante, seguido das despesas escolares. Quando questionados sobre o que mais precisam de fazer, dividem-se entre poupar para uma futura compra ou para um imprevisto (Figura 117), ambas as acções podendo ser apenas uma aspiração neste sector, dadas as realidades económicas que enfrentam.

Figura 116: Que importância tem para o seu agregado poupar em cada um dos seguintes itens?
 Amostra: Pequenos produtores, n=2,209



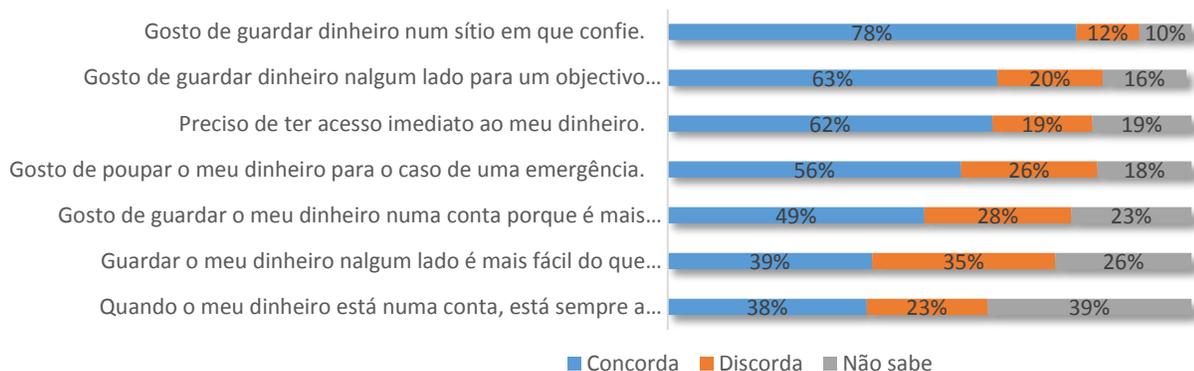
Figura 117: Para quais dos seguintes itens sente que a sua família precisa de poupar mais?
 Amostra: Pequenos produtores, n=2,209



Os pequenos produtores têm visões muito próprias sobre amearhar e poupar dinheiro. Colocam uma grande ênfase no amearhar dinheiro para um determinado objectivo e num sítio em que confiem, mas não necessariamente numa conta bancária (Figura 118). Sentem igualmente que precisam de poder aceder ao seu dinheiro de forma imediata. Também gostam da ideia de poupar dinheiro para o caso de uma emergência, mas tal não é levado à prática.

Figura 118: Concorda ou discorda com as seguintes afirmações?

Amostra: Pequenos produtores, n=2,209



Os pequenos produtores de Moçambique atribuem ainda mais importância a investir nas suas casas, e a maioria sente que é muito importante investir numa futura oportunidade educativa (Figura 119). Investir numa casa ou na melhoria da casa é também o que sentem que o seu agregado mais precisa de fazer. (Figura 120).

Figura 119: Que importância tem para o seu agregado investir em cada um dos seguintes itens?

Amostra: Pequenos produtores, n=2,209

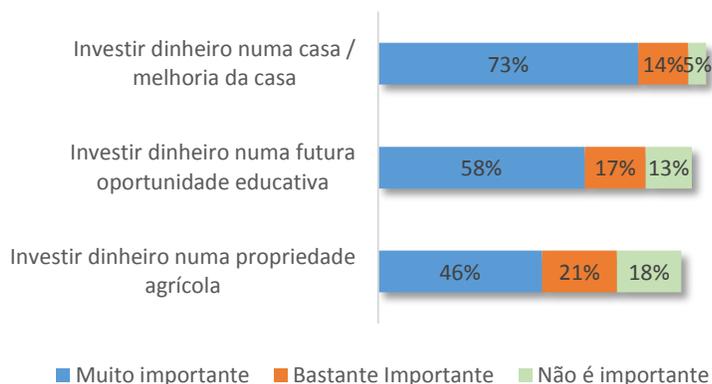
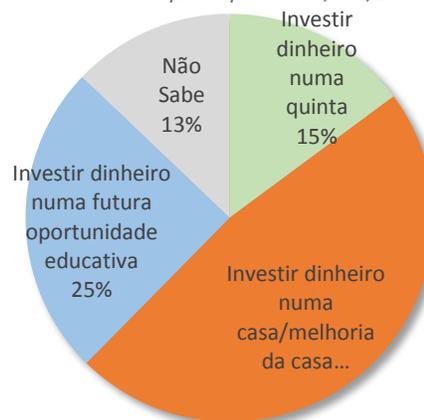


Figure 120: Quais dos seguintes itens sente que o seu agregado tem mais de fazer?

Amostra: Pequenos produtores, n=2,209



Desejos e Aspirações: os pequenos produtores querem pedir empréstimo aos bancos ou a amigos e família

Quando pensam em pedir dinheiro emprestado, os pequenos produtores de Moçambique reconhecem a importância de recorrer a instituições financeiras em vez de instituições menos formais, com quase metade afirmando que as primeiras são muito importantes (Figura 121). Há uma parcela considerável desta população que considera também muito importante fazer empréstimos junto de amigos ou da família antes de outros tipos de grupos financeiros, formais ou informais. Os seus hábitos mostram também que não só recorrem efectivamente a amigos e família quando precisam de pedir um empréstimo, como preferiam fazê-lo no futuro (Figuras 122 e 123). Quando questionados onde tentariam pedir empréstimos para actividades agrícolas, quase dois terços dos agricultores recorreriam primeiro a amigos e família e só pouco mais de metade tentaria um banco (Figura 123). Apenas quatro por cento alguma vez tentaram empréstimos num banco, sublinhando a falta de experiência e exposição a instituições financeiras formais.

Figura 121: Para as suas actividades agrícolas, que importância tem para si pedir empréstimos junto de cada um dos seguintes itens: Sample: Smallholder farmers, n=2,209

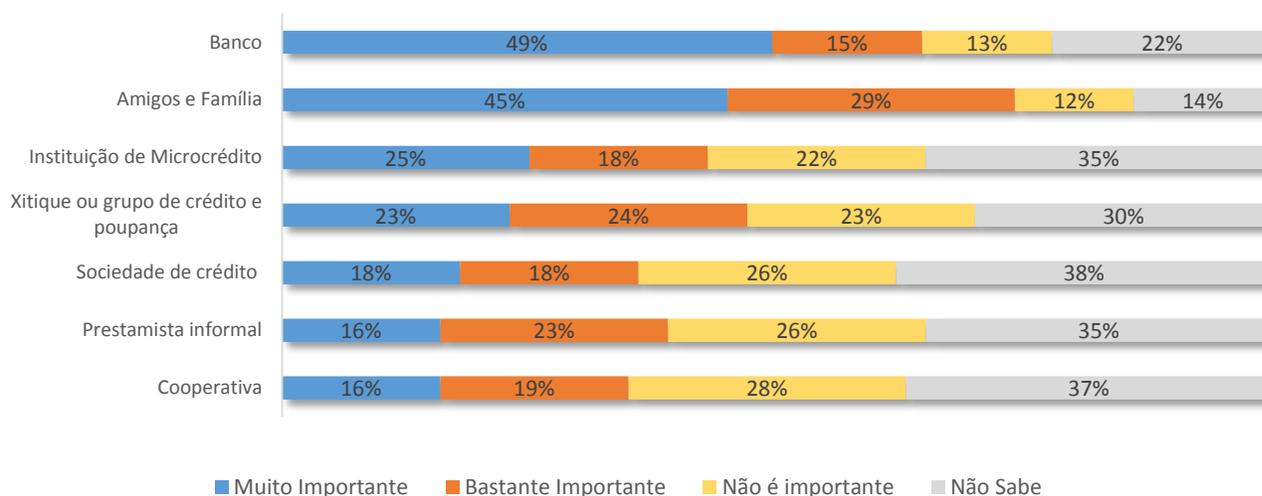


Figura 122: Nos últimos 12 meses, tentou pedir empréstimo a algum dos seguintes itens?

Respostas afirmativas

Amostra: Pequenos Produtores, n=2,209

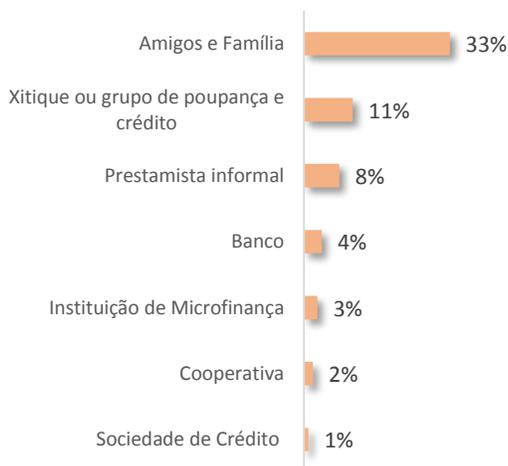
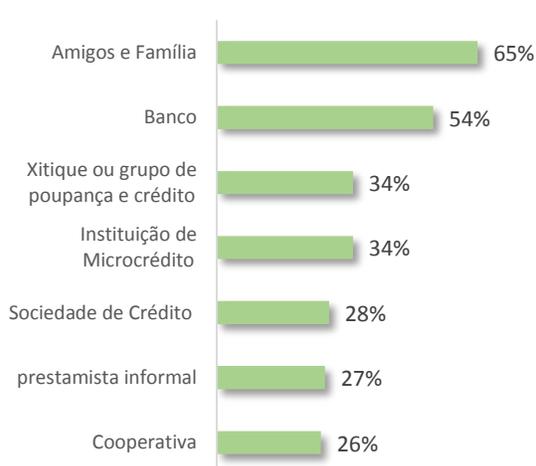


Figura 123: Em caso de necessidade, tentaria pedir emprestado a algum dos seguintes itens?

Respostas afirmativas

Amostra: Pequenos produtores, n=2,209



Os pequenos produtores podem estar interessados em pedir emprestado, mas a esmagadora maioria de agricultores não tem actualmente nenhum empréstimo contraído (Figura 125). As principais razões para pedir um empréstimo estariam ligadas aos seus negócios, fosse para começar/expandir o negócio, fazer aquisições ou usar o dinheiro para outras actividades agrícolas (Figura 126).

Figura 124: Que factores teria em conta no momento de pedir um empréstimo?

Amostra: Pequenos produtores, n=2,209

Permitidas respostas múltiplas



Figura 125: Tem actualmente algum empréstimo?

Amostra: Pequenos produtores, n=2,209

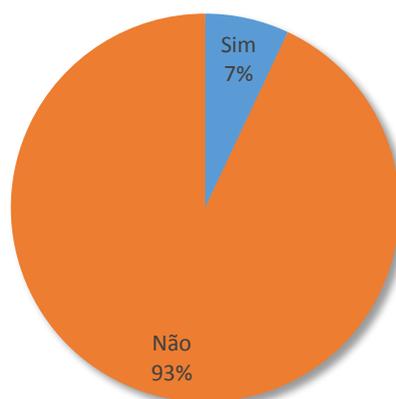
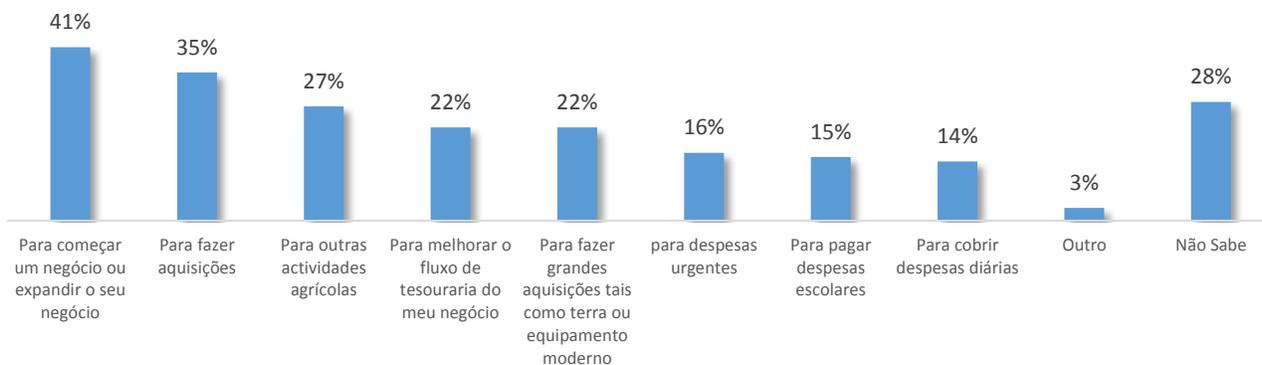


Figura 126: Quais seriam as principais razões para pedir um empréstimo?

Amostra: Pequenos produtores, n=2,209

Permitidas múltiplas respostas

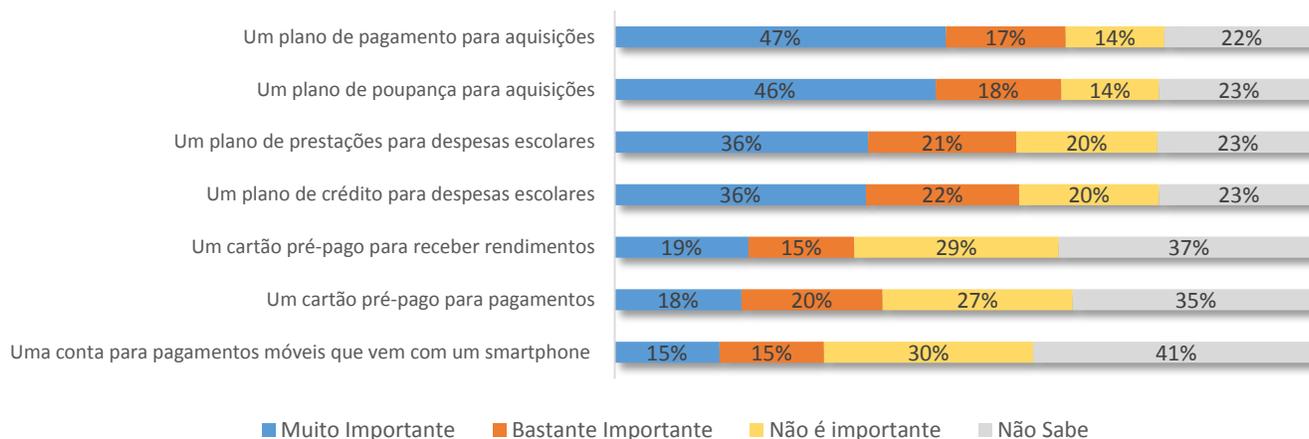


Desejos e Aspirações: Há um elevado interesse em planos de crédito ou de poupança e em despesas educativas ou empréstimos com contas bancárias

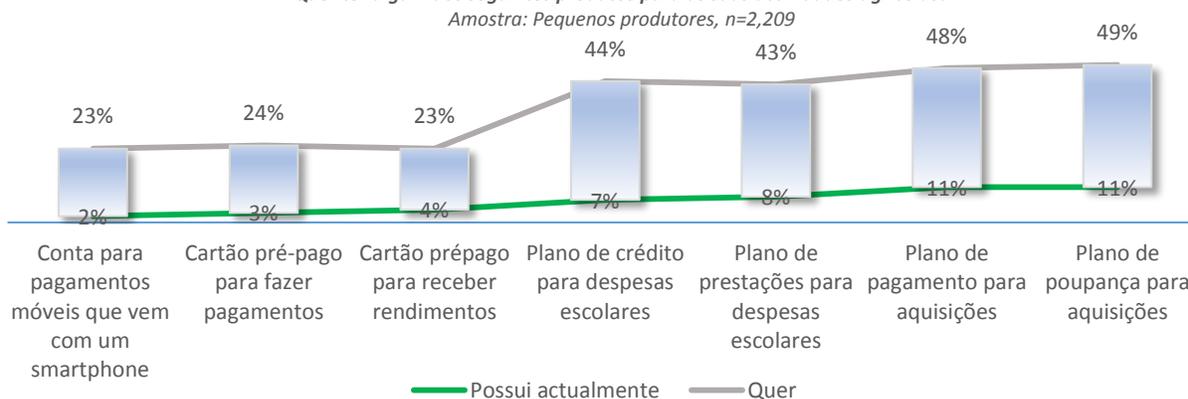
Entre os produtos financeiros testados junto de pequenos produtores em Moçambique, os planos de pagamento ou de poupança para aquisições foram considerados os mais importantes (Figura 127). Não surpreendentemente, os cartões pré-pagos e contas com dinheiro móvel figuram no nível mais baixo de importância devido à fraca sensibilização (mais de um terço disse que "não sabe" se é importante) e aos baixos níveis de importância percebida (cerca de um terço disse que era "Não é importante" para as suas actividades agrícolas). Muito poucos pequenos agricultores possuem algum desses produtos actualmente, sendo o mais elevado número 11 por cento para planos de pagamento ou poupança para aquisições (Figura 128).

Entre aqueles que actualmente não possuem estes produtos, a maior procura é de planos de pagamento e de poupança para aquisições, demonstrando o quão importante estes são para as actividades agrícolas do pequeno produtor. As despesas escolares não devem ser esquecidas, **já que quase metade dos pequenos agricultores quer um produto que lhes dê um crédito ou um plano de pagamentos adequado ao seu caso.** Isto vai de encontro ao que sabemos sobre o ciclo económico do pequeno produtor. O rendimento é cíclico de acordo com o ciclo agrícola, e os pagamentos podem entrar em dívida independentemente de alguma cultura estar ou não a produzir e/ou a gerar rendimento no momento.

*Figura 127: Que importância tem cada um dos seguintes produtos nas suas actividades agrícolas?
Amostra: Pequenos produtores, n=2,209*

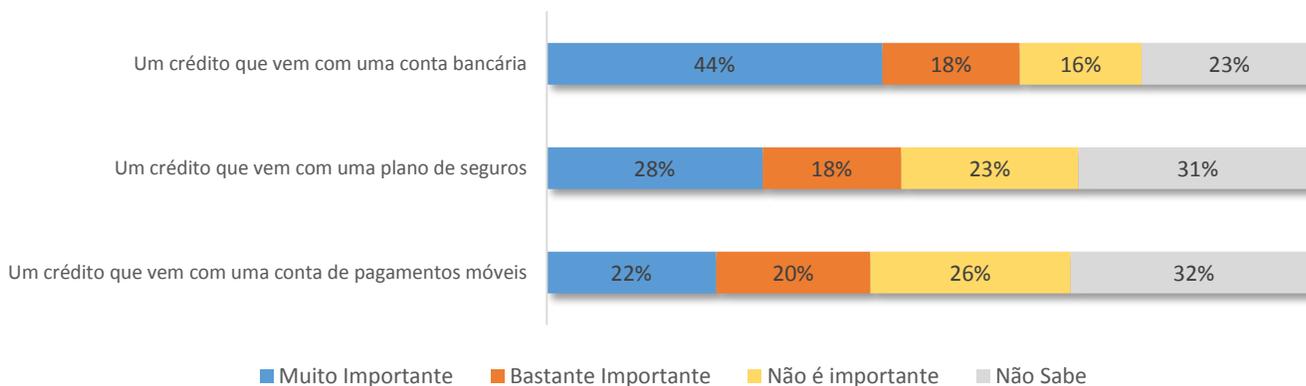


**Figura 128: Possui actualmente algum dos seguintes produtos para as suas actividades agrícolas?
Quer ter algum dos seguintes produtos para as suas actividades agrícolas?**

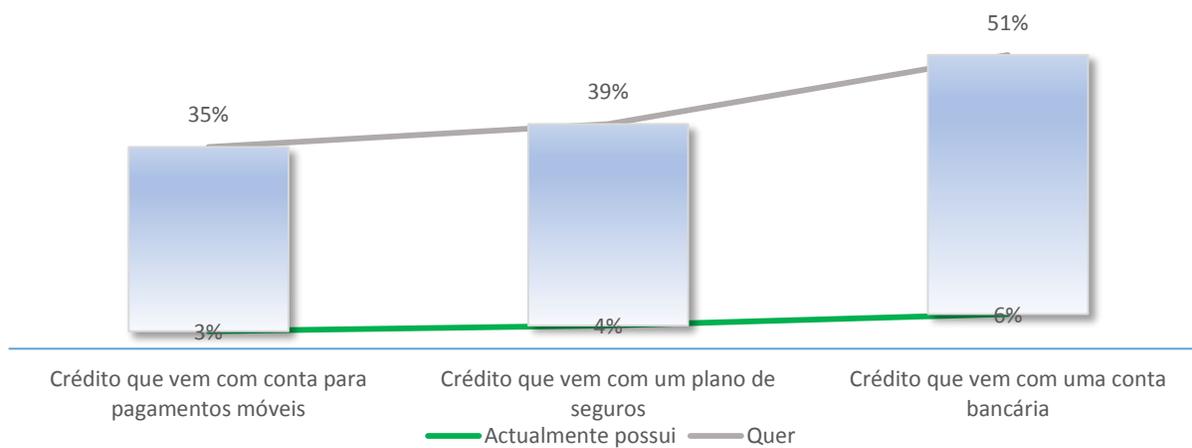


Os pequenos produtores atribuem relativamente bastante importância aos créditos que vêm com as contas bancárias, com quase metade dos agricultores a dizer que é algo muito importante para as suas actividades agrícolas (Figura 129). Aos créditos que vêm com planos de seguros ou contas para dinheiro móvel não é dada uma grande importância. Com dígitos singulares contam-se os agricultores que possuem actualmente algum desses créditos, ainda que um grande número queira ter um (Figura 130).

Figura 130: Que importância tem cada um dos seguintes produtos para as suas actividades agrícolas?
Amostra: Pequenos produtores, n=2,209



**Figura 130: Possui actualmente algum dos seguintes produtos para as actividades agrícolas?
Deseja ter algum dos seguintes produtos para as suas actividades agrícolas?**
Amostra: Pequenos produtores, n=2,209



Desejos e Aspirações: Os produtos móveis são muito interessantes, mas só para quem tem celulares.

Os pequenos produtores dão apenas uma importância moderada à utilização de produtos móveis para actividades agrícolas. Quando questionados sobre a importância atribuída à aptidão para receber informação sobre meteorologia, técnicas agrícolas ou preços de mercado num celular, menos de metade destes produtores disseram ser muito importante (Figure 131). Ainda que apenas uma pequena percentagem possua efectivamente esta aptidão, uma parcela significativa disse querer tê-la. Muitos destes pequenos agricultores querem ter a aptidão para fazer todas estas acções num celular (Figura 132).

Figura 131: Que importância tem cada umas das seguintes aptidões para as actividades agrícolas do seu agregado?

Amostra: Pequenos produtores, n=2,209

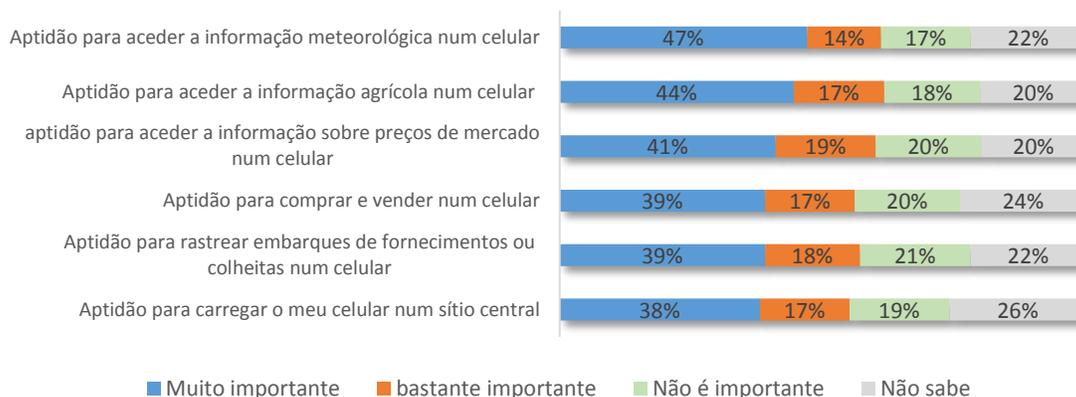
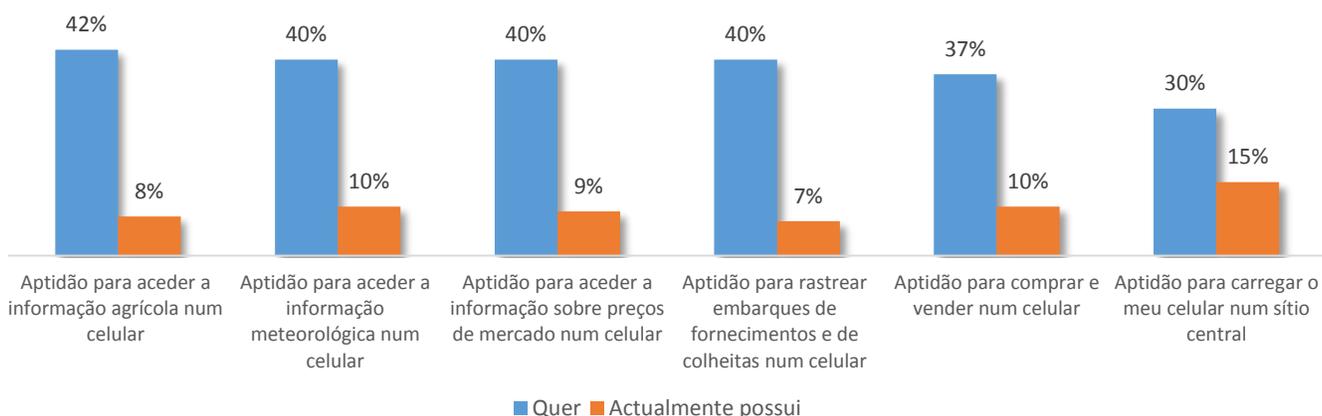


Figura 132: Possui actualmente alguma das seguintes aptidões para as suas actividades agrícolas? Deseja ter alguma das seguintes aptidões para as suas actividades agrícolas?

Amostra: Pequenos produtores, n=2,209



Anexo 1: Metodologia e Concepção

Concepção da amostra. O inquérito aos pequenos produtores familiares em Moçambique é um inquérito de âmbito nacional com um tamanho de amostra pretendida de 3,000 pequenos agregados. A amostra foi concebida para fornecer dados estimativos de confiança ao nível nacional e para os seguintes grupos de regiões:

1. Região Norte compreendida entre as províncias do Niassa, de Cabo Delgado e de Nampula;
2. Região Centro compreendida entre a Zambézia, Tete, Sofala e Manica; e
3. Região Sul constituída por Inhambane, Província de Maputo, Cidade de Maputo, e Gaza.

A. Estrutura da amostra

A estrutura da amostra para o inquérito aos pequenos produtores foi o Censo Agro-Pecuário, CAP II de 2009-2010 levado a cabo pelo INE e baseado no Censo da População e Habitação de 2007 (RGPH 2007). O CAP II é uma ampla amostra concebida para ser representativa ao nível do distrito e a sua amostra de áreas de recenseamento (AR) é considerada como a “Amostra mãe” para os inquéritos nacionais sobre agricultura. AR com menos de 15 agregados agrícolas (a maior parte em áreas urbanas) foram excluídas da estrutura da amostra para o CAP II. A atribuição da amostra do inquérito aos pequenos produtores baseou-se na distribuição dos agregados por região urbana e rural (Tabela 1).

Tabela 1: Distribuição dos Agregados Agrícolas por Região, Estratos Urbanos e Rurais (CAP II Estrutura da amostra baseada em Moçambique RGPH 2007)

	Urbano	Rural	Total
Norte	175,340	1,125,111	1,300,451
Centro	212,695	1,384,464	1,597,159
Sul	166,002	470,665	636,667
Moçambique	554,037	2,980,240	3,534,277

B. Atribuição e selecção da amostra

De modo a ter em conta as não respostas, o tamanho da amostra pretendida foi aumentado para 3,158 agregados, assumindo uma taxa de não resposta de agregados de cinco por cento observada em agregados nacionais semelhantes. O tamanho total da amostra foi inicialmente atribuído às três regiões com base no número de agregados agrícolas. Dentro de cada região, a amostra resultante foi depois proporcionalmente distribuída por áreas urbanas e rurais (Tabela 2).

Tabela 2: Atribuição da amostra

	Urbano	Rural	Total
Norte	152	973	1,125
Centro	166	1,080	1,246
Sul	205	582	787
Moçambique	523	2,635	3,158

Dado que as AR foram as unidades primárias de amostragem e que 15 agregados foram seleccionados em cada AR, um número total de 212 AR foi seleccionado (Tabela 3).

Tabela 3: Distribuição do número de AR por região, urbana e rural

	Urbano	Rural	Total
Norte	11	65	76
Centro	11	72	83
Sul	14	39	53
Moçambique	36	176	212

A amostra para o inquérito aos pequenos produtores é uma amostra estratificada multietápica. A estratificação obteve-se pela separação entre áreas rurais e urbanas dentro de cada região

Na primeira etapa da amostragem para o inquérito aos pequenos produtores, as amostras de AR do CAP II foram sistematicamente seleccionadas com uma probabilidade proporcional ao tamanho (PPS) dentro de cada distrito, nos estratos rural e urbano, onde a medida do tamanho foi o número de agregados agrícolas na estrutura do censo. Geralmente, se as AR são seleccionadas com PPS na primeira etapa da amostra, uma subamostra de AR será seleccionada com igual probabilidade dentro de cada estrato. No entanto, no caso do inquérito aos pequenos produtores, os estratos distritais caíram para o nível de província (separadamente para os estratos rurais e urbanos).

Dentro de cada província as ponderações no CAP II variaram por distrito, estrato urbano/rural, segundo um factor de M_{dh}/n_{dh} , em que M_{dh} é o número total de agregados na estrutura da amostra para o estrato (rural/urbano) h no distrito d (do RGPH 2007), e n_{dh} é o número de amostras de AR seleccionadas para o CAP II no estrato h do distrito d .

Assim, a fim de estabilizar as ponderações dentro do estrato urbano/rural para cada província abrangida pelo inquérito aos pequenos produtores, a subamostra de AR incluída na amostra de pequenos produtores foi seleccionada dentro de cada estrato com uma probabilidade proporcional à medida M_{dh}/n_{dh} . Na segunda etapa, 15 agregados foram seleccionados para cada AR com igual probabilidade. Devido a arredondamentos, isto originou um total de 3,180 agregados.

C. Listagem de agregados

A operação de listagem de agregados foi realizada em todas as AR seleccionadas entre 2 de maio e 16 de junho de 2015. Para esse propósito, o InterMedia desenvolveu um manual onde se descrevem os procedimentos de listagem e mapeamento. Este manual foi utilizado para a formação de 31 equipas de recenseadores em três localidades (Maputo, Nampula e Beira) entre 24 de março e 17 de abril de 2015. A formação durou uma semana em cada local. Cada equipa era constituída por um recenseador e um mapeador recrutados através da pesquisa da Ipsos. À formação assistiram também 12 supervisores de terreno, o gestor de terreno e três pessoas recrutadas pela InterMedia para controlo de qualidade. As sessões de formação decorreram quer em sala de aula quer em trabalho prático de campo.

A listagem de agregados foi feita em smartphones, o que requereu o desenvolvimento, por parte da IPSOS, de um guião no Dooblo para os formulários de listagem. O guião foi testado e validado no terreno antes de ser usado na operação de listagem.

D. Ponderações da amostra

A amostra para o inquérito aos pequenos produtores não é auto-ponderada, por isso foram calculadas ponderações da amostra. A primeira componente das ponderações é o peso da concepção baseado na propabilidade de selecção para cada etapa de selecção. A segunda componente é a taxa de resposta quer ao nível individual quer do agregado.

Os pesos de concepção para os agregados foram ajustados para não-resposta ao nível do agregado de modo a originar ponderações de agregado ajustadas. As ponderações da amostra para a base de dados de múltiplos inquiridos derivaram de ponderações de agregado ajustadas, aplicando-lhes taxas de não-resposta ao nível individual. Para a base de dados do de inquirido individual, foi aplicado o mesmo processo depois de ser tida em conta a subamostragem feita dentro do agregado.

Finalmente, as ponderações da amostragem individual e de agregado foram normalizadas separadamente ao nível nacional de forma a que o número de casos ponderados fosse igual ao tamanho total da amostra. As ponderações de amostra normalizadas foram atribuídas às diferentes bases de dados e usadas durante a análise.

E. Erro de amostragem

O desenho da amostra para o inquérito aos pequenos produtores é um desenho complexo que conta com agregação (*clustering*), estratificação e diferentes probabilidades de selecção. Para as estimativas determinantes do inquérito, produziram-se erros de amostragem com base nas características do desenho, utilizando quer o módulo de Amostra Complexa SPSS quer o STATA baseado no método de aproximação da série de Taylor.

Aplicação do Questionário. Para captar a complexidade dos pequenos produtores, o questionário consistiu em três partes, com algumas questões postas a todos os indivíduos pertinentes no agregado, não apenas a um membro do agregado (ver Tabela 4). Em cada agregado seleccionado, um questionário ao Agregado foi aplicado ao chefe, cônjuge ou qualquer outro membro do agregado adulto e competente, para recolha de informação sobre as características do agregado. Informações básicas como idade, género, nível de habilitações, escolaridade, relação com o chefe do agregado foram recolhidas junto de todos os membros do agregado. O questionário ao agregado também recolheu informação sobre se cada membro contribui com rendimento ou participação nas actividades agrícolas do agregado. Esta informação foi mais tarde usada para identificar todos os membros elegíveis para os outros dois questionários.

Informação sobre os bens do agregado e as características da habitação foi igualmente recolhida a fim de se deduzir o nível socioeconómico /de pobreza dos agregados. Foi aplicado um questionário de Múltiplos Inquiridos a todos os adultos membros de cada agregado para recolha de informação sobre as suas actividades agrícolas, comportamentos financeiros e utilização de dinheiro móvel. Adicionalmente, em cada agregado apenas um membro foi seleccionado através da tabela de Kish ao qual foi aplicado o questionário de Inquirido Individual.

Tabela 4. Inquérito aos pequenos produtores em Moçambique: secções, inquiridos e conteúdo

Secção do questionário	Inquirido(s) do agregado	Tamanho da amostra	Conteúdo
1. Inquérito ao Agregado	Chefe do Agregado, cônjuge ou adulto competente	n=2,574	<ul style="list-style-type: none"> • Informação básica sobre os membros do agregado (e.g., idade, género, nível de escolaridade, situação escolar) • Informação sobre os bens do agregado e as características da habitação a fim de se deduzir o nível socioeconómico /de pobreza
2. Inquérito a Múltiplos Inquiridos	Todos os membros do agregado com mais de 15 anos de idade que contribuíram para o rendimento ou participaram nas suas actividades agrícolas	n=4,456	<ul style="list-style-type: none"> • Demografia (e.g., tamanho do terreno, culturas e animais criados, tomada de decisão, associações e mercados, comportamentos financeiros) • Actividades agrícolas (e.g., venda, comércio, culturas para consumo, animais criados, fornecedores) • Economia do agregado (e.g., emprego, fontes de rendimento, despesas, choques, empréstimos, hábitos de poupança, investimentos)
3. Inquérito a Inquirido Individual	Um adulto aleatoriamente seleccionado no agregado	n=2,209	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades agrícolas (e.g., relações de mercado, armazenamento, redução do risco) • Economia do agregado (e.g., priorização das despesas, seguros, panorama financeiro) • Celulares (e.g., utilização, acesso, posse, desejo e importância) • Ferramentas financeiras formais e informais (e.g., posse, utilização, acesso, importância, atitudes perante fornecedores de serviços financeiros)

O questionário foi traduzido para cinco línguas – português, changana, macua, ndau e sena – sendo depois testado e validado em todas as línguas. Antes do início do trabalho no terreno, os três questionários foram previamente testados em todas as línguas para garantir que as questões eram claras e podiam ser compreendidas pelos inquiridos.

O pré-teste realizou-se entre 19 e 24 de Junho de 2015, em Maputo, e entre 17 e 20 de Julho de 2015 em Inhambane, Nampula e Tete. No total, o pré-teste abrangeu 79 agregados. No final foram realizadas sessões de *debriefing* com o staff de terreno implicado e os questionários foram modificados com base nas observações do pré-teste. Da finalização dos questionários passou-se ao desenvolvimento de um guião para apoiar a recolha de dados em celulares. O guião foi testado e validado antes da sua utilização no terreno. Os questionários encontram-se no manual do utilizador que acompanha o conjunto de dados para este inquérito aos agregados.

Formação de base, Trabalho de terreno, Processamento de dados. O parceiro local da InterMedia realizou o recrutamento de entrevistadores e de supervisores para o principal terreno de trabalho, tendo em conta as suas competências linguísticas. A seguir ao recrutamento de 64 elementos do staff de terreno pelo parceiro local da InterMedia, foram feitas duas sessões de formação em Maputo, de 29 de Junho a 4 de Julho de 2015, e em Nampula, de 7 a 13 de Agosto de 2015. Estas incluíram formação em técnicas de entrevista e procedimentos de terreno, uma revisão detalhada dos questionários do inquérito, simulações entre os

participantes na sala de aula, e uma parte prática no terreno com inquiridos reais nas áreas fora das AR da amostra. Quatro técnicos independentes de controlo de qualidade (“a equipa CQ”), directamente contratados pela InterMedia, também assistiram à formação e participaram nos trabalhos práticos de terreno.

Equipas de entrevistadores procederam à recolha de dados para o inquérito em celulares. Cada equipa foi composta por um supervisor e quatro a cinco entrevistadores. Dois membros do staff do parceiro local da InterMedia coordenaram e supervisionaram as actividades no terreno, para além da equipa CQ contratada pela InterMedia. A equipa CQ permaneceu com as equipas do inquérito durante o trabalho no terreno para monitorizá-las e supervisionar-nas de perto. A recolha de dados realizou-se entre 23 de Julho e 4 de Setembro de 2015. Ao longo da recolha, a InterMedia recebia semanalmente dados parciais do terreno, que foram analisados para controlo de qualidade e usados para fornecer feedback atempado ao staff de terreno.

Taxas de Resposta. As tabelas do questionário mostram as taxas de resposta individual e por agregado no inquérito aos pequenos produtores de Moçambique.

Um total de 3,041 agregados foram seleccionados para a amostra, dos quais 2,782 foram encontrados ocupados durante a recolha de dados. Destes, 2,574 foram entrevistados com êxito, gerando uma taxa de resposta por agregado de 92.5 por cento, o que se integra bem nos parâmetros aceitáveis para inquéritos a agregados deste tipo.

Questionário ao Agregado	Norte	Centro	Sul	Urbano	Rural	Total
Agregados seleccionados	1,109	1,188	744	470	2,571	3,041
Agregados ocupados	983	1,101	698	436	2,346	2,782
Agregados entrevistados	884	1,023	667	406	2,168	2,574
Taxa de resposta por agregado	89.9%	92.9%	95.6%	93.1%	92.4%	92.5%

Nos agregados entrevistados foram identificados 5,502 membros elegíveis para as entrevistas individuais. Foram feitas entrevistas completas a 4,456, originando uma taxa de resposta de 81.0 por cento para o Questionário a Múltiplos Inquiridos.

Questionário a Múltiplos Inquiridos	Norte	Centro	Sul	Urbano	Rural	Total
Número elegível	1,735	2,445	1,322	950	4,552	5,502
Número de entrevistados elegíveis	1,390	2,009	1,057	711	3,745	4,456
Taxa de resposta	80.1%	82.2%	80.0%	74.8%	82.3%	81.0%

Entre os 2,574 seleccionados para o Questionário a Inquirido Individual, 2,209 foram entrevistados com êxito, correspondendo a uma taxa de resposta de 85.8 por cento.

Questionário a Inquirido Individual	Norte	Centro	Sul	Urbano	Rural	Total
Número elegível	884	1,023	667	406	2,168	2,574
Número de entrevistados elegíveis	756	870	583	349	1,860	2,209
Taxa de Resposta	85.5%	85.0%	87.4%	86.0%	85.8%	85.8%

Anexo 2: Random Forest (Floresta Aleatória)

A *Random Forest* consiste na recolha ou conjunto de indicadores em árvore, cada qual capaz de produzir uma resposta quando apresentados com um conjunto de valores de referência.³⁰ Para problemas de classificação, esta resposta assume a forma de um membro de uma classe, que associa, ou classifica, um conjunto de valores independentes de referência com uma das categorias presentes na variável dependente. Alternativamente, para problemas de regressão, a resposta em árvore simples é uma estimativa da variável dependente face aos indicadores. O algoritmo da *Random Forest* foi desenvolvido por Breiman.

A *Random Forest* consiste num número arbitrário de árvores simples usadas para determinar o resultado final. Para problemas de classificação, o conjunto das árvores simples vota pela classe mais popular. No problema da regressão, é feita uma média das suas respostas para obter uma estimativa da variável dependente. O recurso a conjuntos de árvores pode conduzir a uma melhoria significativa na precisão da previsão (ou seja, melhor aptidão para a previsão de dados de novos casos).

Pormenores Técnicos

A resposta de cada árvore depende de um conjunto de valores preditivos escolhidos independentemente (com substituição) e com a mesma distribuição para todas as árvores na floresta, que é um subconjunto dos valores preditivos do conjunto de dados original. O tamanho óptimo do subconjunto de variáveis preditivas é obtido através de $\log_2 M+1$, em que M é o número de entradas.

Para problemas de classificação, dado um conjunto de árvores simples e um conjunto de variáveis preditivas aleatórias, o método “Random Forest” define uma função de margem que mede a extensão com que o número médio de votos para a classe correta excede a média de votos para qualquer outra classe presente na variável dependente. Esta medição fornece-nos não só uma forma prática de fazer previsões como uma forma de associar uma medição de confiança a tais previsões.

Para problemas de regressão, *Random Forests* são formadas pela criação de árvores simples, cada qual capaz de produzir um valor de resposta numérico. Também aqui o conjunto de previsores é aleatoriamente seleccionado a partir da mesma distribuição e para todas as árvores. Dado o que precede, o valor quadrático médio para uma *Random Forest* é obtido através:

Erro médio quadrático = (observado – resposta em árvore)²

As previsões da *Random Forest* são tomadas como a média das previsões das árvores:

$$\text{Random Forest Prediction } s = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K K^{\text{th}} \text{ tree response}$$

Onde o indicador k se estende às árvores individuais na floresta.

Normalmente, as florestas aleatórias podem de forma flexível incorporar dados em falta nas variáveis de previsão. Quando se encontram dados em falta para uma observação (caso) particular durante a construção do modelo, a previsão feita para esse caso é baseada no último nó precedente (não-terminal) na respectiva árvore. Portanto, se, por exemplo, num determinado ponto na sequência de árvores uma variável preditiva for seleccionada no nó da raiz ou noutro nó (não-terminal) para o qual alguns casos não têm dados válidos, a previsão para esses casos é simplesmente baseada na média geral no nó de raiz ou noutro nó não terminal.

³⁰ Ver documentação sobre Random Forest Algorithm (algoritmo da Floresta Aleatória) em <http://www.statsoft.com/Textbook/Random-Forest>.

Assim, não há necessidade de eliminar os casos da análise se existirem casos omissos para alguns preditores, nem é necessário calcular estatísticas separadas de substituição.