



**Compreendendo a Procura, Promovendo a Inovação
Agregados Familiares de Pequenos Produtores e Serviços Financeiros**

Carlos E. Cuevas e Jamie Anderson

Fevereiro 2016

Resumo

Este documento serve de contextualização para os Diários dos Pequenos Produtores do CGAP e para os inquéritos nacionais ao sector dos pequenos produtores. O mesmo realça a prevalência de pequenos produtores entre os pobres do mundo, e a substancial dependência da agricultura em países de baixo rendimento, logo a importância de uma produtividade acrescida nas pequenas propriedades agrícolas. O presente documento também passa em revista os numerosos factores que influenciam a pobreza rural e o bem-estar dos agregados familiares de pequenos produtores, e a sua ligação com a procura de instrumentos financeiros de vários tipos. As insuficiências dos mercados financeiros rurais para os pequenos produtores ao longo do tempo são examinadas juntamente com a promessa de serviços financeiros digitais e outros mecanismos inovadores, para acelerar o alívio dessas limitações.

Agradecimentos

Os autores desejam agradecer a Wajiha Ahmed e Daryl Collins (ambos da Bankable Frontier Associates), a Rossana Ramirez, Max Mattern e Michael Tarazi (todos do CGAP), e o Jason Wendle (Rural and Agricultural Finance Learning Lab) pelo seu valioso parecer durante a elaboração deste documento.

INTRODUÇÃO

Embora tenha havido mais valorização do modo como a abrangência dos agregados familiares de pequenos produtores pode impulsionar a inclusão financeira, pouco se sabe acerca desse único, e contudo imenso, grupo de clientes. Até os próprios dados sobre o número de agregados familiares de pequenos produtores a nível mundial estão cheios de limitações e nuances. A informação sobre o modo como gerem as suas vidas financeiras e sobre as ferramentas que querem e de que precisam para o fazer é ainda mais difícil de encontrar, e essa procura de informação é ainda mais complicada pelas várias e diferentes formas de definir o que é um pequeno produtor.

Este Documento de Trabalho tira partido de literatura existente e de recentes desenvolvimentos tanto na inclusão financeira em geral como nas finanças dos pequenos produtores especificamente. O mesmo destina-se a colocar os Diários do Pequeno Produtor da CGAP e os inquéritos nacionais no sector dos pequenos produtores, bem como demais pesquisas requeridas sobre este grupo cliente, no interior do ecossistema mais vasto e do longo historial de pesquisa e experiências relacionadas.¹ O documento está sendo divulgado no momento em que é publicado o relatório dos Diários do Pequeno Produtor da CGAP sobre Moçambique, Tanzânia e Paquistão (Anderson e Ahmed 2016); daí, as referências a esses países específicos neste documento de apoio, bem como as referências cruzadas a Anderson e Ahmed (2016) sobre assuntos que são tratados mais extensamente naquele documento.

NÚMERO DE PEQUENOS PRODUTORES RURAIS NA POBREZA

“Existem aproximadamente 450 milhões de agregados familiares de pequenos produtores agrícolas (representando 2 mil milhões de pessoas) que dependem, em diversos graus, da produção agrícola para o seu sustento. Representam o maior segmento de clientes, em termos de sustento, dos que vivem com menos de 2 dólares por dia.” Este mapa recapitulativo apresentando a iniciativa Inovação Financeira para Famílias de Pequenos Produtores, do CGAP, é parcialmente baseado numa publicação da FAO (Lowder, Skoet e Singh 2014) e em anteriores estimativas por Dalberg (2012) e Christen e Anderson (2013). A ordem de grandeza dos números de famílias de pequenos produtores varia consoante as diferentes fontes e métodos (ver Caixa 1), mas é geralmente aceite uma variação entre 400 milhões e 500 milhões, usando para “pequenos” o limite de menos de dois hectares de campos agrícolas.²

¹ Fontes chave sobre os métodos e conclusões dos diários são Collins, Morduch, Rutherford e Ruthven (2009) e Bankable Frontier Associates e Digital Divide Data (2014). Outras referências indicadas quando adequado.

² Encontra-se incluída neste documento uma breve discussão das questões associadas ao uso de hectares para categorizar a dimensão das propriedades agrícolas.

Caixa 1. Estimativas do Número de Agregados Familiares de Pequenos Produtores em Países de Baixo Rendimento

Embora as famílias de pequenos produtores sejam uma componente dominante dos pobres no mundo, o seu número exacto e características só foram avaliados por aproximação. Segue-se um resumo de algumas estimativas chave.

- Lowder, Skoet e Singh (2014). Estas estimativas da FAO identificam pelo menos 570 milhões de propriedades agrícolas em todo o mundo, das quais mais de 500 milhões podem ser consideradas propriedades familiares. Mais de 475 milhões de propriedades têm menos de 2 hectares de área. A principal fonte deste estudo é o Censo Agro-Pecuário de 2.000, da FAO (2013), embora numerosos censos nacionais sejam também referenciados.
- Christen e Anderson (2013). Este documento compila extensas referências para concluir que o número de explorações agrícolas de pequenos produtores com menos de 2 hectares se situa entre 400 milhões e 500 milhões, abrangendo entre 1,5 mil milhões e 2,5 mil milhões de pessoas vivendo nesses agregados familiares.
- Dalberg (2012). Este relatório tira a sua estimativa de 450 milhões de pequenos produtores agrícolas de fontes da FAO e do Departamento de Economia e Assuntos Sociais da ONU.
- Wyman (2007). Uma estimativa anterior situava o número de pequenos produtores agrícolas em 610 milhões, o maior segmento baseado na subsistência, representando cerca de 37 por cento do total de pobres em idade de trabalhar, por menos de 2 dólares por dia, por pessoa. Contudo, nesta fonte, a definição de pequeno produtor não é clara. Além do mais, a contagem refere-se a “pessoas em idade de trabalhar” e não a agregados familiares, e por isso não pode

Há várias implicações nessa predominância entre os pobres. Tomar como alvo pequenos produtores em programas de redução da pobreza parece uma garantia óbvia de que o programa aborda um vasto segmento dos pobres, mas formular programas eficazes continua a ser um desafio, daí a importância de segmentar o vasto grupo cliente de pequenos produtores. Além disso, compreender as causas raiz da pobreza entre cada um dos segmentos de pequenos produtores é essencial para formular intervenções eficazes de alívio à pobreza.

POPULAÇÕES RURAIS E DEPENDÊNCIA DA AGRICULTURA EM PAÍSES DE BAIXO RENDIMENTO

As populações rurais representam a maioria da população total na maior parte dos países de baixo rendimento, e, globalmente, representam 55 por cento da população total dos países de baixo rendimento em todo o mundo (IFAD 2010). Embora a urbanização esteja a reverter a importância relativa de áreas rurais na América Latina, Caraíbas, Médio Oriente e Norte de África, as áreas rurais permanecem dominantes como locais de residência e ocupação em todas as outras regiões e na maior parte dos países de baixo rendimento. Além disso, a agricultura representa tipicamente uma grande quota do emprego total nos países pobres. O emprego no sector primário (agricultura e mineração) diminui à medida que aumentam os níveis de renda nos países.

Globalmente, a agricultura representou 35 por cento do emprego em 2009 (ILO).³ Embora a parte da agricultura no emprego total tenha vindo a declinar, permanece alta na África Subsariana (cerca de 59 por cento) e no Sudeste Asiático e Pacífico (44 por cento, no mesmo

³ Definição ILO- ILOSTAT: *Empregado* inclui todas as pessoas em idade de trabalhar que, durante um dado período, tal como uma semana ou um dia, constaram das seguintes categorias: (a) emprego remunerado (ou a trabalhar ou com um emprego mas não a trabalhar); ou (b) empregado por conta própria (ou a trabalhar ou com uma empresa mas não a trabalhar).

ano).⁴ Especificamente em relação aos países que interessam a este trabalho, a cota de emprego na agricultura em Moçambique foi estimada em 75 por cento em 2007 (Finmark 2012), embora a mesma fonte afirme no seu sumário executivo que cerca de 69 por cento da população moçambicana é rural e dependente da agricultura (estimativa também relativa a 2007).⁵ No Paquistão, a quota da agricultura no emprego total comunicada pela OIT foi de 45 por cento (2008, última disponível), enquanto atingiu 72 por cento no Uganda (2013, mesma fonte).⁶ O Uganda Bureau of Statistics situa essa quota em 76 por cento.

Dados do LSMS-ISA (Estudo de Medição dos Padrões de Vida) indicam que a maioria dos agregados familiares em países de baixo rendimento é considerada “agrícola”. Por exemplo, 85 por cento dos agregados na Tanzânia são considerados agrícolas, significando que cultivaram terra, criaram gado ou pescaram (Derksen-Schrock et al. 2012).⁷ Embora pareça bastante directo e resumido definir um agregado rural como “agrícola” no sentido em que pratica agricultura de alguma forma – cultivo, gado – não existe um consenso claro quanto ao que define um agregado que “só conta com” a agricultura (ou “dependente da agricultura” noutras versões). O termo implica alguma suposição sobre a importância da prática agrícola no rendimento global do agregado familiar e mais geralmente no seu bem-estar, definido no sentido lato, bem como a percepção que os membros do agregado têm da sua identidade. Ela pode variar da simples subsistência (ou abaixo) e fonte de abrigo (valor do alojamento) até uma cota substancial de agricultura no rendimento total do agregado em explorações comerciais. Pingali (2010) resumiu convincentemente esse espectro de possibilidades (ver Caixa 2).⁸

Caixa 2. Quem É o Pequeno Proprietário Agrícola?

“E já que falamos de pequenos produtores e da sua agricultura, quem é a pequena produtora?... uma pequena produtora pode ser alguém de diferentes tipos de agricultores. Pode ser uma agricultora de subsistência, sobrevivendo numa minúscula parcela de terra. Pode ser uma agricultora pós Revolução Verde, tentando manter os ganhos de produtividade conseguidos durante a Revolução Verde. Pode ser uma agricultora comercial tentando ligar-se à cadeia de valor, a cadeia de valor que liga aos mercados locais, aos mercados regionais e até aos mercados mundiais” (Pingali 2010).

⁴ A quota da agricultura no emprego total em economias desenvolvidas foi 3,7 por cento em 2009; 1,5 por cento nos Estados Unidos (2013, ILO Country Profiles).

⁵ Uma explicação possível para esta aparente contradição é a inclusão das pescas na estimativa de 75 por cento, um sector susceptível de ser uma fonte de emprego relativamente grande em Moçambique e que não implica necessariamente residência em áreas rurais.

⁶ No site ILO não são apresentadas quotas sectoriais relativas a Moçambique ou Tanzânia.

⁷ LSMS-ISA identifica agregados familiares que estão envolvidos em actividades agrícolas usando os seguintes critérios: “se o chefe do agregado ou qualquer membro do agregado cultivou qualquer terra, criou ou possuiu quaisquer animais, ou produziu quaisquer sub-produtos agrícolas a partir da sua exploração agrícola e/ou gado” (Klapper e van Oudheusden, 2015, p. 4).

⁸ Em muitas áreas existem parcelas de pequenos produtores designadas por “urbanas” devido à dimensão ou densidade da sua população. Contudo, a grande maioria de pequenos produtores vive em áreas rurais.

Os pequenos produtores também representam uma componente cada vez mais importante no abastecimento alimentar mundial, com grandes companhias contando mais com os pequenos produtores para garantirem um fornecimento seguro de produtos (Dalberg 2012). Índícios em estudos de caso, sobretudo a partir do trabalho da IFC, apoiam a noção de que as grandes companhias contam cada vez mais com os pequenos produtores (IFC 2014; Vaena e Gaeaneotes 2014). Em certos sectores, os pequenos produtores podem representar a grande maioria do abastecimento local; por exemplo, um estudo recente da cadeia de valor dos laticínios no Paquistão revela que cerca de 80 por cento do gado leiteiro integra manadas de menos de cinco vacas e representa 60 por cento da produção total de leite (AgriFin 2015).⁹ Além disso, tal como indicado no documento de Anderson e Ahmed (2016) sobre os Diários dos Pequenos Produtores do CGAP, a produção própria é responsável por uma grande porção do consumo dos agregados (receita “em espécie” do agregado), até 100 por cento no caso da agricultura de subsistência pura.

Por outro lado, a dependência dos pequenos produtores enquanto fontes chave de enormes aumentos na produção tem sido criticada como extraviada. Além disso, segundo o argumento, colocar o foco nos pequenos produtores pode na verdade entrar a redução da pobreza. O rápido crescimento da produtividade laboral, um ingrediente crucial em aumentos de produção em larga escala, pode exigir uma abordagem que integre pequenos produtores e empresas comerciais de larga escala (Collier e Dercon 2009). Não obstante, as pequenas explorações agrícolas “estão a tornar-se mais numerosas e mais pequenas que nunca ... representam grandes quotas da área e do rendimento agrícola total ... [e incluem] metade das pessoas sub-alimentadas do mundo e a maioria das pessoas vivendo na pobreza absoluta” (Hazell 2011).

Num contexto dinâmico, à medida que as economias crescem, a agricultura evolui de uma posição dominante no contributo para o PIB e o emprego para se tornar menos importante a impelir o crescimento e o emprego. Nesse processo, as pequenas explorações agrícolas começam a perder terreno relativamente a explorações maiores e mais capitalizadas, capazes de apreender economias de escala. O aumento dos rendimentos *per capita* e da urbanização acentuam mais a vantagem comparativa de grandes explorações comerciais capazes de fornecer produtos de alto valor (Hazell, Poulton, Wiggins, e Dorward 2007). Hazell conclui que a priorização da agricultura de pequenos produtores tem de ser mantida, e só reduzida “uma vez que a transformação de um país esteja bem encaminhada, [altura em que] o foco deve transferir-se para explorações maiores e produtos de alto valor” (Hazell, Poulton, Wiggins, e Dorward 2007, p. 6).¹⁰

Um resumo sensato dos argumentos acima expostos é que, nos países de baixo rendimento com uma elevada percentagem da população na agricultura, taxas de crescimento baixas, e escassas oportunidades de emprego fora da agricultura, a redução da pobreza deve depender do crescimento da produtividade agrícola. Grande número de agregados familiares nessas

⁹ Pingali (2010) cita a “revolução branca” na Índia, que transformou o país no maior produtor mundial de laticínios, com base em mulheres produzindo leite com uma ou duas vacas.

¹⁰ Nessa dinâmica, as culturas de exportação de alto valor podem produzir mais crescimento económico (Hausmann, Hwang, e Rodrik 2005).

estruturas tornam-nas uma fonte principal de segurança alimentar, para o seu próprio agregado e para o país no seu todo, e um sector prioritário para o fornecimento das infra-estruturas, tecnologia, instituições eficazes, e sistemas de incentivo de que os pequenos produtores precisam (Pingali 2010). Também tornam este grupo cliente uma prioridade na melhoria do acesso e utilização de serviços financeiros adequados.

AS MÚLTIPLAS VARIÁVEIS ASSOCIADAS À POBREZA RURAL E AO BEM-ESTAR DOS AGREGADOS DE PEQUENOS PRODUTORES

Embora o foco da iniciativa do CGAP seja a procura de serviços financeiros por parte dos pequenos produtores e as inovações que podem preencher actuais lacunas no fornecimento desses serviços, há um certo número de outros factores que colidem com a capacidade dos pequenos agricultores de prosperarem, e que provavelmente influenciam as características que os pequenos produtores procuram nos serviços financeiros.¹¹

Propriedades agrícolas e activos limitados. A “pequenez” da propriedade agrícola parece uma óbvia limitação, se bem que pode-se argumentar que o problema não é a dimensão, mas antes a incapacidade do Estado em fornecer as condições adequadas “que permitem aos pequenos produtores florescerem” (Pingali 2010, p. 3). O facto de a terra não ser homogénea torna difícil estabelecer um limite universal para definir “pequeno” em termos de área das terras. Como exemplo elucidativo, dois hectares podem ser (e muitas vezes são) definidos como limite de “pequeno”, mas se dois hectares no vale do Rio Vermelho, perto de Hanói, produzem três safras de arroz por ano, enquanto dois hectares nas terras altas do norte do Vietname produzem apenas uma safra de arroz por ano (provavelmente um rendimento mais baixo que as terras irrigadas do vale), então a definição de “pequena exploração” para as terras altas não deveria ser acertada para seis hectares, pelo menos?

Além disso há a questão da medição da terra. Muitos países de baixo rendimento não dispõem de um cadastro oficial de loteamentos e propriedades agrícolas, logo as estatísticas baseiam-se muito em áreas comunicadas pelo proprietário/utente da exploração.

Um estudo recente comparando as medidas comunicadas pelo próprio agricultor com as medidas mais precisas por GPS concluiu que as medições pelo próprio e por GPS diferem sistematicamente.

Curiosamente, os agricultores de menor escala tenderam a sobrestimar a dimensão das suas terras, até 100 por cento no caso de parcelas muito pequenas, enquanto as explorações com áreas (GPS) acima de 0,8 hectares tendem a subestimar a verdadeira dimensão (GPS) quando eles próprios a comunicam (Carletto, Gourlay, e Winters 2013). Essas propensões têm implicações nas estimativas de produtividade da terra, e indicam que os agricultores de menor

¹¹ Neste sector, entre as muitas fontes disponíveis, as principais foram (Gollin (2014) e Hazell (2011). Outras referidas quando apropriado.

escala tendem a subestimar a sua produtividade e que os produtores agrícolas de maior escala fazem o contrário, sobrestimando a sua produtividade.¹²

Produtividade da terra e produtividade do trabalho. Os pequenos produtores cultivam a terra “mais intensivamente do que as grandes explorações resultando em elevados níveis de produtividade por unidade de terra” (Gollin, 2014). Na verdade, há todo um conjunto de provas empíricas que sustentam a existência de uma relação inversa entre a dimensão da exploração e a produtividade da terra.

Essa aparente superioridade da eficiência das pequenas explorações em relação às grandes é obtida à custa de um rendimento mais baixo por unidade de trabalho. O uso de trabalho familiar em pequenas explorações resolve muitas questões de incentivos ligadas aos mercados do trabalho na agricultura, tais como o “fazer cera” e a onerosa monitoração da mão-de-obra contratada. O fornecimento de mão-de-obra familiar é flexível, internamente motivado, e geralmente compatível com emprego fora da exploração agrícola.

Embora as pequenas explorações agrícolas não se equiparem às explorações familiares (que podem ser bastante grandes), parece claro que a maior parte das pequenas explorações agrícolas são explorações familiares. A sua escolha de tecnologia será norteada pelos custos relativos da mão-de-obra e do capital e, onde o capital é escasso e caro, as pequenas explorações agrícolas usam práticas de trabalho intensivo. O reverso dessa moeda é que, em economias com excedente de mão-de-obra, as pequenas explorações agrícolas absorvem números substanciais de trabalhadores, principalmente mão-de-obra familiar, mas incluindo uma certa quantidade de mão-de-obra rural sem terra (pobre).¹³ Contudo, à medida que os países crescem e a mão-de-obra se torna mais cara, a viabilidade a longo prazo das pequenas explorações enfraquece.

Acesso limitado aos mercados. O acesso dos produtos dos pequenos produtores aos mercados faz-se geralmente através de intermediários, significando preços baixos e incerteza, ou em volumes relativamente pequenos em mercados locais. Pequenos volumes para vender, qualidade variável, armazenagem limitada, elevados custos de transacção (sobretudo em transporte), e limitada informação do mercado contam-se entre os factores que colocam em desvantagem as pequenas explorações agrícolas na comercialização dos seus excedentes, geralmente limitados e sazonais. Além disso, à medida que a procura de produtos de alto valor aumenta com o desenvolvimento das economias, os pequenos produtores não estão bem posicionados para corresponderem aos padrões muitas vezes exigentes associados a esses produtos. Mesmo com o aparecimento da compra directa aos agricultores pelas grandes cadeias de supermercados, as grandes explorações agrícolas estão mais bem colocadas para

¹² Consideremos, por exemplo, o valor da produção de uma tonelada de milho e o cálculo do seu rendimento (i.e., rendimento = produção/área). Quando a produção de milho é dividida por uma maior dimensão de terra comunicada pelo próprio (e.g., 2 acres), o rendimento é 0,5 toneladas por acre (produção/área = 1 ton/2 acres = meia tonelada por acre). Contudo, quando a mesma produção de milho é dividida pela verdadeira (e menor) área GPZ (e.g., 1,5 acres), o rendimento é 33 por cento mais elevado (produção/área = 1 ton/1,5 acres = 0,67 ton por acre).

¹³ Hazell (2011) refere-se a essa situação como “uma proposta de crescimento e redução da pobreza com que todos saem a ganhar”.

corresponderem aos padrões de qualidade e apresentarem aos compradores custos mais baixos de transacção e monitoração (Reardon, Timmer, e Minten 2010).

O limitado acesso dos pequenos produtores aos mercados de meios de produção, ao crédito do sector formal e aos seguros está bem documentado (Hazell 2011 e GIZ 2011). As questões associadas aos serviços financeiros são tratadas em pormenor abaixo. O uso de investimentos modernos tem sido tradicionalmente um constrangimento para os pequenos produtores, mesmo quando está disponível uma provisão de meios de produção fortemente subsidiada por agências públicas ou bancos de desenvolvimento da agricultura, dado que esses programas estavam minados por anomalias e pela manipulação pela elite ou pelos políticos, assim limitando o seu alcance real junto das pequenas explorações agrícolas. Os fornecedores do sector privado, os principais fornecedores depois de os programas públicos terminarem gradualmente, favorecem compreensivelmente as grandes explorações agrícolas comerciais. Além disso, os pequenos fornecedores locais de meios de produção – muitas vezes mais inclinados a servir os pequenos produtores – estão limitados pela sua capacidade para adquirir e vender grandes quantidades, em geral devido aos seus próprios constrangimentos no acesso à finança.

Práticas tradicionais e obsoletas. Os efeitos negativos do acesso limitado a investimentos modernos são agravados pela escassez (ou absoluta inexistência) de suporte técnico de qualidade que disponibilize tecnologias mais desenvolvidas e estimule a sua adopção. O acesso a tecnologias mais desenvolvidas e a bens produtivos é considerado essencial para melhorar a participação dos pequenos produtores no mercado, evitando a espiral da pobreza (ou seja, uma situação em que operam com técnicas rudimentares de produção, bens limitados e uma participação reduzida ou nula no mercado, que os impede de adquirir melhores técnicas e bens essenciais que por sua vez os capacitariam para a participação no mercado e assim escaparem à espiral de pobreza) (Barrett 2008).

Ainda que a geração da tecnologia esteja a ter sucesso (por exemplo, a Revolução Verde), o seu fornecimento tem sido o principal problema devido à reduzida capacidade local e a sistemas de extensão débeis. Melhorar o fornecimento é considerado uma prioridade com o recurso a parcerias público-privadas para o efeito (por exemplo, a Aliança para uma Revolução Verde em África [AGRA]). Juntamente com a confiança em organizações de produtores (quando devidamente dirigidas e geridas), tais acções são consideradas passos positivos nessa direcção. Além disso, a investigação e desenvolvimento voltada para a resolução dos problemas mais difíceis, tais como a resistência à seca e a tolerância a pragas nas culturas mais importantes para as famílias de baixos rendimentos (como mandioca, milho, sorgo, café), são convictamente defendidos como o próximo grande passo (Pingali 2010).

Acesso limitado a infra-estruturas e a um conjunto de serviços. Infra-estruturas deficientes ou não existentes, especialmente estradas, transportes, sistemas de irrigação e mercados organizados predominam nas áreas onde se encontram mais pequenos produtores. Juntamente com uma informação limitada sobre os mercados, estes factores conspiram para a limitação da produtividade dos pequenos produtores e da sua capacidade para comercializar algum

excedente que possam ter. Além disso, a lista de variáveis associadas à pobreza rural e ao bem-estar dos pequenos agricultores não estaria completa sem reconhecer o acesso limitado à educação, a serviços de saúde, água potável e saneamento. A vontade de satisfazer as necessidades básicas, especialmente em educação e saúde, influencia a procura de instrumentos financeiros específicos, para além dos instrumentos ligados a actividades de produção e consumo.

Gerir fontes múltiplas e instáveis de rendimento, e lidar com os riscos. O relatório sobre Os Diários dos Pequenos Produtores (Anderson and Ahmed 2016) aqui incluído apresenta detalhadamente as conclusões sobre fontes de rendimentos e mecanismos de mitigação de risco (entre outras) a partir de diários desenvolvidos no Paquistão, na Tanzânia e em Moçambique, e relaciona-os com os conhecimentos existentes sobre fontes de rendimento e mitigação de risco. Os destaques do relatório estão aqui incluídos, mas encoraja-se o leitor a consultar o relatório dos Diários dos Pequenos Produtores para uma visão completa, que inclui os indicadores de terreno mais recentes sobre os três países. As famílias de pequenos produtores têm múltiplas fontes de rendimento – produção agrícola, trabalhos ocasionais (frequentemente na agricultura), e fontes não agrícolas – e depende consideravelmente do rendimento em géneros da sua própria produção agrícola. A exposição aos potenciais danos decorrentes dos riscos relacionados com a produção é elevada entre os pequenos agricultores menos comerciais, ao mesmo tempo que os riscos relacionados com o mercado crescem em importância conforme o nível de comercialização. Técnicas de gestão de risco tradicionais na agricultura, tais como diversificação da produção agrícola e pecuária, datas de plantio escalonadas, e (importante) a diversificação das fontes de rendimento são, portanto, prevaletentes entre os agricultores menos comerciais. A importância de instrumentos financeiros para lidar com os riscos aumenta com o nível de comercialização. Participar em cadeias de valor que funcionem bem contribui para a mitigação do risco.

PEQUENOS PRODUTORES E SERVIÇOS FINANCEIROS AO LONGO DO TEMPO

As insuficiências dos mercados financeiros rurais estão bem documentadas na literatura.¹⁴ Em síntese, os mercados financeiros rurais são fragmentados e imperfeitos, têm sido historicamente assolados pela intervenção governamental geradora de repressão financeira, e deixados para trás quando a liberalização financeira veio eliminar a repressão. Finanças informais, nomeadamente fornecedores de meios de produção, comerciantes e contratos de trabalho agrícola, dominam as transacções financeiras entre habitantes das zonas rurais. Intermediários ou organizações financeiras geridas pelos membros, como cooperativas financeiras, grupos de auto-ajuda, e associações de crédito e poupança rotativas (ROSCA) têm algum relevo, ainda que com resultados de alcance e sustentabilidade variáveis. O senso comum actual é de que são necessárias intervenções governamentais favoráveis ao mercado

¹⁴ Uma revisão abrangente, incluindo modelos teóricos e empíricos dos mercados financeiros rurais, encontra-se em Conning and Udry (2007); outras fontes citadas, se for necessário.

para criar ou apoiar instituições que desempenhem uma eficaz intermediação financeira rural. Inovações que reduzam os custos de transacção e a melhoria dos fluxos de informação sobre redução de risco são vistos como propícios ao melhor funcionamento dos mercados nas áreas rurais. Os principais elementos deste resumo são brevemente discutidos abaixo, podendo ser vistos em termos de progressão ao longo do tempo a partir da década de 50 até ao período actual.

Mercados financeiros rurais fragmentados e imperfeitos. A fragmentação do mercado observa-se quando diferentes segmentos de devedores estão organizados por diferentes credores e envolvidos em contratos com termos e condições diferentes, em função das características dos devedores. Em parte, a fragmentação dos mercados financeiros rurais está associada à ocorrência significativa de contratos bilaterais, entre agricultores e agiotas, familiares e amigos, e de acordos de seguro informais com os proprietários, ou como parte do funcionamento das ROSCA. A repressão financeira resultante da intervenção pesada do governo pode contribuir para a fragmentação através da manipulação pela elite, quando os que podem obter crédito subsidiado estabelecem um outro conjunto de termos e condições (distorcidos) para os empréstimos, salvo nisso idênticos na natureza e propósito aos dos exigidos entre os agricultores excluídos.

Intervenção governamental. Crédito dirigido pelos bancos estatais, com limites máximos para as taxas de juros, ordens de alocação de crédito e outras formas "pesadas" de intervenção caracterizaram a maior parte das décadas de 50 e 70, em muitos países em desenvolvimento. Embora bem-intencionados, os efeitos negativos destas políticas em termos de desencorajamento da intermediação financeira privada em áreas rurais, elevada demora e inevitáveis perdas em bancos estatais e na fuga ao fisco, e ainda nos jogos políticos (por exemplo, altos volumes de empréstimos em anos eleitorais), têm sido exaustivamente documentados. Estas políticas são parte do que é normalmente rotulado como "repressão financeira".¹⁵

As políticas de liberalização financeira dos anos 80 e 90, destinadas a corrigir os efeitos da repressão financeira, trouxeram inovações principalmente para actividades urbanas não agrícolas, deixando para trás a agricultura - e especialmente a dos pequenos produtores. A maioria dos bancos agrícolas foi fechada ou drasticamente reformada, por isso até as elites rurais a quem serviam eram agora forçadas a procurar outro lugar para fontes de financiamento. Os prestadores privados, com cautela se possível, estenderam a mão a essas elites, mas o pouco que chegara a pequenos produtores desapareceu.

Finanças informais. Nas suas múltiplas formas, as finanças informais têm prevalecido, mesmo durante períodos de intervenção pesada do governo nos mercados financeiros rurais, e mais ainda nos anos seguintes. Agiotas, fornecedores de meios de produção, comerciantes e proprietários são fontes comuns (e estáveis) de liquidez; redes de parentesco e de amigos desempenham este papel numa base de reciprocidade (ou seja, ora são, por vezes, uma fonte

¹⁵ Conning e Udry (2007) fornecem uma boa síntese. Extensa análise e crítica destas políticas pode encontrar-se em Adams, Graham, e Von Pischke (1984).

de financiamento, ora utilizadores do excesso de liquidez que o agricultor possa ter). Grupos de poupança e ROSCA atraem os habitantes das zonas rurais (geralmente mulheres) capazes de fazer pequenas contribuições regulares destinadas à obtenção de um montante fixo por meio de empréstimos (como em grupos de poupança) ou quando é a sua vez de receber (como nas ROSCA). Os contratos em finanças informais geralmente são "state-contingent" na terminologia de Udry, o que significa que os seus termos podem ser ajustados caso ocorram circunstâncias inesperadas ao devedor como ao credor (por exemplo, má colheita, emergências médicas); os termos e condições dependem muito da qualidade da informação que uma parte tem da outra.¹⁶

Intervenções favoráveis ao mercado. “Para a implementação de um conjunto robusto de instrumentos financeiros intermediários disponível aos agregados rurais, os governos devem fazer mais do que simplesmente sair do caminho dos credores privados” (Conning e Udry, 2007, p. 76). A importância da estabilidade macroeconómica - um ambiente propício ao estabelecimento de contratos, direitos de propriedade, transacções seguras e sistemas de regulação e de supervisão que garantam o bom funcionamento dos mercados financeiros - é amplamente reconhecida. De particular relevância para o financiamento dos pequenos produtores são as normas que definem a actividade de agentes bancários e a existência de requisitos diferenciados do tipo “know your customer” (CSC) - “conheça o seu cliente” - conducentes à criação de contas de pequeno saldo acessíveis. Além destas, as chamadas intervenções *market-friendly* - favoráveis ao mercado - têm sido defendidas quando implicam o reforço da capacidade das instituições financeiras; a alocação de subsídios temporários “inteligentes” que permitam que as instituições financeiras penetrem em novos segmentos de mercado, e o apoio público ao nível de sistemas de informação e de plataformas que permitam transacções seguras e de baixo custo (por exemplo, plataformas de *factoring* e *reverse factoring*).¹⁷

A promessa de inovações. A introdução de meios electrónicos de transacção, nomeadamente de serviços bancários móveis, promete ser um mecanismo eficaz na inclusão financeira dos pequenos produtores. O que parece continuar a ser um desafio é até que ponto estes meios electrónicos de transacção são verdadeiramente acessíveis à população rural, especialmente às mulheres, nos países em desenvolvimento. Um padrão bastante típico, por exemplo, é o da penetração móvel num país, como por exemplo a Tanzânia, que será de cerca de 80 por cento no total, mas apenas de 25-30 por cento nas zonas rurais, e cerca de metade disso entre as mulheres rurais. Mesmo em economias de rendimentos relativamente altos, como o México, a cobertura de rede em áreas rurais periféricas é inexistente ou não confiável e, portanto, a relação custo-eficácia das plataformas electrónicas é prejudicada pela necessidade de fazer transacções *off-line* e de sincronizá-las em cidades próximas onde a rede é fiável. A Etiópia, com menos de um décimo do PIB *per capita* do México, realiza transferências governamentais praticamente da mesma maneira.

¹⁶ Uma fonte abrangente é Adams e Fitchett (1992). O trabalho de Udry no norte da Nigéria (1994) foi fundamental para documentar e analisar a natureza “state-contingent” de contratos informais.

¹⁷ Ver De la Torre, Gozzi, e Schmukler (2007).

Há questões fundamentais como a de determinar se os telefones móveis são acessíveis e utilizáveis pelos pequenos agricultores, o que influencia o papel que estes podem (ou não podem) desempenhar na economia dos agregados.¹⁸ Um factor crucial na capacidade da população rural em geral e dos pequenos agricultores em particular de acesso a serviços telefónicos móveis é a "taxa de penetração de Internet" nas áreas rurais (usando a terminologia GSMA): não faz muito sentido comprar um celular, por muito barato que seja, se este não puder ser usado. Na ASS (África Subsariana), a GSMA reporta taxas de penetração de Internet rurais sistematicamente muito mais baixas do que em áreas urbanas. A Vodacom Tanzânia, por exemplo, relatou uma taxa de 25 por cento nas áreas rurais em contraste com uma taxa de 80 por cento nas áreas urbanas (GSMA 2014b). Assim, embora a ASS registre uma taxa de penetração global de 65 por cento e "tenha vindo a ser a região de crescimento mais rápido ao longo dos últimos cinco anos, quer em termos de assinantes exclusivos quer de ligações" (GSMA 2014A), este crescimento tem sido impulsionado em grande parte pela utilização urbana.

Muitos factores influenciam as decisões dos operadores de redes móveis (MNO). Densidade populacional, nível geral de literacia e procura associada de serviços de texto/voz, a que acresce a vontade e capacidade dos governos de fornecer as infra-estruturas básicas (seja como bem público, seja em parcerias público-privadas) são premissas razoáveis para explicar as decisões de cobertura dos MNO.¹⁹ É pouco provável que os pequenos produtores rurais sejam alvos prioritários para os MNO, a não ser que haja pressão para expandir para lá dos mercados saturados das áreas urbanas se torne esmagadora ou sejam concedidos subsídios específicos para eles (por exemplo, a doação da Vodacom Tanzania a uma fundação privada para servir as zonas rurais). Como a receita média por assinante na ASS caiu acentuadamente entre 2008 e 2013, a expansão dos serviços para os segmentos rurais e de baixos rendimentos da população torna-se "um desafio significativo para os operadores" (GSMA 2014A, p. 10).

Uma questão que aqui se põe é se a entrada de dispositivos avançados (*smartphones*) e o enorme aumento da utilização de dados através da Internet, que ocorre principalmente nas áreas urbanas, pode desencorajar a expansão dos MNO para áreas subfornecidas com apenas 2G de capacidade, e portanto uma utilização paga mais limitada. Com a excepção dos MNO que já possuem uma vasta rede, a estratégia comercial de expansão da cobertura geográfica, em detrimento do aprofundamento dos serviços urbanos, pode ser menos atraente do que antes.

Há também uma dimensão de género a destacar: as mulheres em países de baixos e médios rendimentos têm uma probabilidade 21 por cento menor do que os homens de possuir um

¹⁸ Ver Mattern and Tarazi (2015) e Grossman e Tarazi (2014) para discussão mais aprofundada sobre o papel e a relevância de soluções financeiras digitais para os pequenos produtores.

¹⁹ A GSMA refere sobre as Filipinas, "umas das economias e mercados móveis de mais rápido crescimento na Ásia", e relata o crescimento impressionante do mercado móvel: «uma população alfabetizada e jovem, uma grande proporção de falantes de inglês, uma economia em rápido crescimento e aumento do investimento estrangeiro em CR" (GSMA 2014c). Isto quase que parece uma *checklist* do que os pequenos produtores na ASS não são.

celular (GSMA 2014b). Há uma regra prática a afirmar-se segundo a qual a taxa de penetração da Internet em meios rurais num dado país da ASS é de cerca de um terço da taxa global do país, e uma projecção do acesso das mulheres a essa conectividade nas áreas rurais é de cerca de três quartos da taxa de penetração rural da Internet.

Relativamente à ASS, o Sul da Ásia apresenta um cenário muito mais favorável à penetração móvel em áreas rurais. A Tabela 1 resume as conclusões sobre a posse de telemóvel e acesso a um telemóvel (próprio ou emprestado) no Bangladesh, na Índia e no Paquistão (Sultana 2014). As taxas de penetração semelhantes para as categorias urbana e rural, especialmente na "próprio ou emprestado", apontam para a importância da densidade populacional nas áreas rurais, normalmente muito mais elevada no Sul da Ásia do que na ASS, como motor essencial de cobertura dos MNO. A Tabela 1 também mostra uma disparidade de género no acesso a telemóvel que é muito menos pronunciada do que na ASS, embora a diferença quanto à posse ainda seja grande.

Tabela 1. Acesso a telemóvel no Bangladesh, Índia, e Paquistão

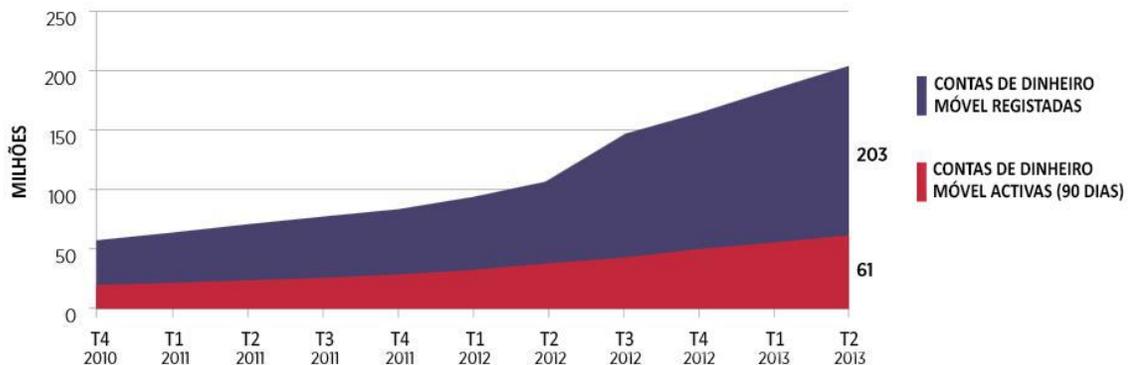
Percentagem de indivíduos com 15 e mais anos de idade, 2014

	Total	Urbano	Rural	Masculino	Feminino
Bangladesh					
Próprio	58	69	53	72	44
Próprio ou emprestado	95	95	96	96	95
Índia					
Próprio	50	64	43	68	31
Próprio ou emprestado	85	91	82	89	81
Paquistão					
Próprio	59	62	58	80	38
Próprio ou emprestado	80	82	78	88	70

Fonte: Sultana (2014).

Contas de dinheiro móvel no contexto da inclusão financeira devem considerar quer a aceitação quer o uso. O GSMA refere que apenas cerca de 30 por cento das contas registadas de dinheiro móvel estavam activas em Junho de 2013 (isto é, tinham realizado pelo menos uma transacção nos últimos 90 dias) (Pénicaud e Katakam 2013). Além disso, enquanto o número de contas registadas de dinheiro móvel mostra um crescimento substancial entre 2010 e 2013, a tendência para contas activas é muito menos visível (ver Figura 1).

FIGURA 1. NÚMERO DE CONTAS DE DINHEIRO MÓVEL REGISTRADAS E ACTIVAS NO MUNDO (JUNHO 2013)



Fonte: Pénicaud e Katakam (2013).

Uma consideração importante quando se olha para os serviços bancários móveis é que possuir (ou ter acesso a) um telefone móvel é apenas um terço da história. Dois outros componentes são necessários: (1) agentes, ou seja, um sítio para depósitos e levantamentos, seja individual (agentes MNO), lojas de retalho, ou pequenas lojas locais; e (2) uma plataforma de transacções digitais que permita e execute as transferências digitais iniciadas (ou recebidas) pelo dispositivo móvel, e os conecte a uma entidade bancária ou não bancária autorizada de armazenamento de valores. O uso de uma conta de dinheiro móvel pode depender em grande medida da existência destes dois componentes. A experiência da UTL no Uganda ajuda a ilustrar este ponto (ver Caixa 3).

Caixa 3. Aprender fazendo: A experiência da UTL no Uganda

A Uganda Telecom (UTL), uma pequena MNO no Uganda, experimentou algumas abordagens-piloto para alcançar os pequenos produtores e o agronegócio. Para esse efeito, lançou o M-Sente, uma *mobile wallet* (carteira móvel) baseada no protocolo USSD. Uma primeira experiência, em parceria com a Associação de Produtores de Café do Uganda, que visava reduzir o atraso no pagamento aos agricultores do seu café (geralmente de oito a dez semanas) e minimizar a necessidade de lidar manualmente com dinheiro. Na única cooperativa escolhida para o projecto-piloto, apenas um terço dos 500 agricultores / membros tinham um telefone celular, e apenas cerca de dois terços o tinha alguma vez usado para fazer uma transação financeira. Além disso, a cooperativa não tinha computador, não tinha acesso à Internet e a conectividade móvel era fraca. Da trilogia acima mencionada —móvel, agente, e plataforma—apenas existia o agente (a cooperativa), tendo telemóveis e plataforma (incluindo a força do sinal) de ser actualizados. Mesmo assim, 200 dos 500 agricultores registaram-se no M-Sente, e apenas 50 pagamentos foram feitos na primeira tentativa.

Uma segunda experiência-piloto com a Companhia de Açúcar do Uganda funcionou muito melhor porque os escritórios tinham acesso a um computador e à Internet. Havia ainda uma pessoa licenciada em tecnologias da informação no círculo de funcionários e das suas famílias que dava um importante apoio. Dado que cerca de metade dos funcionários não tinha telemóvel, a oferta de telemóveis a preços baixos ajudou a ligar quase todos e tornar totalmente móvel a distribuição dos salários através do M-Sente.

OUTROS MECANISMOS INOVADORES PARA ALCANÇAR OS PEQUENOS PRODUTORES

Como indicado anteriormente, os mecanismos de financiamento informais dominam o panorama de fornecimento aos pequenos produtores. No mercado formal, o crédito agrícola, proporcionalmente ao crédito bancário do sector privado, é de cerca de 7 por cento no Uganda, e de ainda menos na Tanzânia (6 por cento) e em Moçambique (5 por cento) (Nathan Associates 2015). É seguro assumir que este crédito vai principalmente para os grandes produtores comerciais e para o agronegócio.

Apesar de toda a sua conveniência, o financiamento informal está longe de totalmente adequado, e, em algumas das suas formas, não imediatamente disponível para os pequenos produtores. As formas normais de estes manterem activos quase líquidos, tais como contribuições para as ROSCA, empréstimos a outros, ou investimentos de curto-prazo em animais, estão expostas ao incumprimento e a perdas. O abandono das ROSCA, o reembolso tardio de empréstimos e a elevada mortalidade/roubo de animais de pequeno porte são comuns.

No sector formal, as instituições de microfinanças (IMF), principalmente no Sudeste Asiático e na América Latina introduziram mecanismos de empréstimo "cash-flow friendly" que permitem prazos de pagamento pequenos e flexíveis. Uma adaptação destes mecanismos a áreas rurais, onde os fluxos de caixa poderão ser ainda mais voláteis, e onde grandes montantes fixos podem ser necessários ou recebidos em associação com os ciclos de cultivo, foi introduzida por algumas IFM (IFC 2014).

O crédito bancário para os pequenos produtores tem sido historicamente muito limitado. O crédito de curto prazo garantido pela propriedade fixa é o produto tradicional que alguns pequenos agricultores podem obter contanto que possuam um título de propriedade sobre o bem fixo. O uso de bens móveis e de contas a receber a título de garantia, incluindo recibos de armazém, ainda é altamente limitado por sistemas legais que não permitem tais contratos. Sistemas de *factoring* (de recebíveis) e *leasing* ainda são difíceis de implementar em muitos países que não possuem o quadro jurídico adequado. Além disso, mesmo quando os sistemas legais são favoráveis à utilização desses substitutos de garantia, as regulamentações bancárias podem manter normas de ponderação de provisionamento e de bens-de risco para empréstimos não garantidos com propriedade fixa que afectam a disposição dos bancos para emprestar contra bens móveis e recebíveis, indiscutivelmente o mais acessível tipo de garantia para os pequenos produtores.

O financiamento ligado ao produto é viável nas cadeias de valor bem estruturadas, onde o off-taker (tomador)/ agregador (comprador) assume o papel de agente bancário. A qualidade e estabilidade da relação entre o off-taker / agregador e o pequeno produtor (fornecedor / vendedor) reflectir-se-ão provavelmente nos termos e condições do contrato do produtor e no financiamento bancário tanto para o produtor como para o agregador. As chamadas "algemas de ouro" representando o pequeno produtor como um parceiro desfavorecido precisam ser avaliadas em relação ao alcance alargado de financiamento formal que o acordo da cadeia de

valor implica quando os compradores estão realmente a expandir o alcance dos fornecedores de serviços financeiros (FSP).

Dos relativamente recentes desenvolvimentos em finanças inclusivas em países de baixos rendimentos, os agentes bancários e a banca electrónica (móvel e baseada em cartão) poderão beneficiar especialmente os pequenos produtores, dado o efeito destes desenvolvimentos sobre os custos de transacção, tanto no fornecimento como na utilização. Além disso, a interacção desses desenvolvimentos com o advento do financiamento da cadeia de valor cria um ambiente propício para a venda cruzada de serviços, um factor especialmente atraente para os fornecedores que compensa a baixa rentabilidade de determinados serviços, como o crédito, com as receitas provenientes de serviços pagos, tais como pagamento de contas e transferências de dinheiro.²⁰

Não havendo evidências fortes para verificar os efeitos do acesso a financiamento pelos recentes desenvolvimentos com agentes bancários, como na Índia (correspondentes bancários) ou no México, é expectável que as famílias de pequenos produtores estejam numa situação melhor em resultado desses desenvolvimentos.²¹ A proximidade reduz efectivamente os custos de utilização. A questão da "confiança" continua a ser um factor crítico na decisão dos pequenos produtores sobre transacções financeiras. Reformas regulamentares, tanto na Índia como no México que requerem que os agentes cumpram certos padrões são favoráveis à criação de um ambiente de confiança que os potenciais novos clientes apreciam. A complementaridade (ou falta dela) de financiamento com serviços não financeiros há muito que é tema de debate. Num extremo do espectro, estão os "minimalistas", como os programas de empréstimos do grupo ACCION International na América Latina e noutros lugares no início dos anos 90, que incidem exclusivamente sobre o crédito, sem outros serviços incluídos no seu trabalho com os grupos; no outro extremo, uma série de programas combinados ou agregados que abrangem crédito e educação / alfabetização, saúde, e/ou assistência técnica tentou deixar claro que o crédito não é suficiente para aliviar a pobreza entre os grupos-alvo. O BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee) e muitas outras intervenções ao estilo Grameen são exemplos deste modelo. Programas relativamente recentes, tais como o One Acre Fund e o myAgro, focam-se principalmente no financiamento "em espécie" sob a forma de sementes melhoradas, fertilizantes e outros meios de produção, bem como de assessoria técnica directamente relacionada com as culturas / criações pecuárias a serem financiadas (por exemplo, formação específica e ligação aos produtos e serviços). Com pacotes que incluem protecção de rendimento e seguro de colheitas, e envolvem a participação activa do fornecedor (por exemplo, o myAgro), estes programas têm-se mostrado promissores nos seus estágios iniciais. Questões de escalabilidade e sustentabilidade continuam a ser exploradas e documentadas.

²⁰ Um banco de financiamento da cadeia de valor líder no México articulou esta vantagem sublinhando que os pequenos produtores que recebem crédito da cadeia de valor voltavam a ser "financeiramente excluídos", uma vez o empréstimo reembolsado; daí a importância de disponibilizar-lhes outros serviços através de agentes bancários, sendo o agente o parceiro do agronegócio ou outro agente adequado, para que o cliente permaneça "incluído."

²¹ Ver Dias, Staschen, e Noor (2015) para uma análise das questões de supervisão associadas ao agenciamento bancário.

Este artigo forneceu uma visão geral do "estado da arte" sobre a situação e o comportamento dos pequenos produtores e a sua relação com instrumentos financeiros, formais e informais. Algumas implicações para decisores políticos e profissionais do sector são descritos abaixo.

Decisores políticos. As famílias dos pequenos produtores são alvos centrais nas intervenções que visam a atenuação da pobreza. Compreender os segmentos dentro da categoria geral dos pequenos produtores é essencial para conceber intervenções eficazes. Esta análise, juntamente com as conclusões preliminares dos diários financeiros dos pequenos produtores, sugere que: (a) a categorização dos pequenos produtores é altamente dependente de cada contexto específico; (b) basear-se principalmente na área de terra como uma variável de segmentação pode ser enganoso e um indicador pobre da capacidade do pequeno agricultor de ter um excedente comercializável; e (c) o acesso aos mercados e as interações com os comerciantes locais a montante e a jusante da actividade são factores importantes para a vida financeira dos pequenos produtores. Um entendimento claro dessas relações no dia-a-dia, e as oportunidades que estas podem trazer para a inovação em matéria de transacções financeiras, assim como a produção de informação fidedigna, parece ser o próximo passo lógico na busca de soluções para as finanças dos pequenos produtores.

Os serviços financeiros podem ajudar de diferentes maneiras a melhorar o bem-estar dos pequenos produtores, mas torná-los disponíveis e acessíveis aos pobres das áreas rurais é difícil. Agentes e serviços bancários móveis parecem ser o caminho preferido, mas estes mecanismos enfrentam limitações em áreas rurais que as políticas centradas nas zonas urbanas tendem a ignorar. As políticas que tentam melhorar a utilização dos serviços bancários móveis entre as famílias de pequenos produtores devem abordar as discrepâncias graves entre o mundo rural e o urbano para um acesso e utilização eficazes. Este artigo conclui, tanto pela literatura existente como pelas conclusões preliminares dos diários de pequenos produtores, que a má cobertura do sinal das redes móveis e as baixas taxas de penetração de Internet, especialmente para as mulheres, são predominantes nas áreas rurais. Além disso, parece haver uma importante lacuna entre o acesso básico a um celular e a capacidade do utilizador/pequeno produtor para realizar transacções com ele (utilizando a funcionalidade SMS). Muito está ainda para se fazer para a construção de um ambiente favorável. Quadros legais e regulamentares devem habilitar a utilização de bens móveis e de recebíveis como garantia, prever mecanismos de agenciamento bancário de confiança que tornem a prestação de serviços sustentável e a sua utilização acessível e prática, e permitir a contratação rápida e o cumprimento de contratos. O apoio à inovação com subsídios inteligentes continua a ser uma porta aberta para intervenções governamentais favoráveis ao mercado.

Fornecedores de serviços financeiros. Uma série de inovações está a ser testada, e novas abordagens estão a emergir que poderão sustentavelmente chegar aos pequenos produtores e aos segmentos variados que compõem este enorme grupo de clientes. "Tenha os olhos bem abertos" é a principal mensagem desta análise. Os pontos acima sobre a categorização dos pequenos produtores são particularmente relevantes também para os FSP. Os FSP ao serviço

dos pequenos produtores, seja directamente ou através de abordagens financeiras da cadeia de valor, beneficiarão com as conclusões dos diários financeiros, pois estes fornecem novos dados sobre as características que os pequenos produtores valorizam nos serviços e produtos financeiros. A competência dos FSP para a venda cruzada, em particular, poderá ser substancialmente reforçada pelo conhecimento aperfeiçoado extraído destes diários.

A tecnologia da informação está cada vez mais a fazer a diferença na redução dos custos de transacção no "último quilómetro" da prestação de serviços. Introduzir a tecnologia mais a montante, por exemplo, com a digitalização de registos de entrega do fornecedor no nível do off-taker/agregador poderá fazer uma diferença ainda maior em termos de expansão da rentabilidade e da carteira de activos. Tal como acontece com todas as inovações aqui delineadas, as aplicações bem-sucedidas da tecnologia radicam na compreensão da procura do consumidor, e, neste caso, numa cuidada diferenciação entre os 500 milhões de pequenos produtores das suas procuras específicas de instrumentos financeiros.

Fontes

Adams, D. W., D. H. Graham, e J. D. Von Pischke, eds. 1984. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Colo., e Londres: Westview Press.

Adams, Dale W., e Delbert A. Fitchett, eds. 1992. *Informal Finance in Low-Income Countries*. Boulder, Colo., e Londres: Westview Press.

AGRA (Alliance for a Green Revolution in Africa). *Growing Africa's Agriculture*. Agra.org

AgriFin. 2015. *Agricultural Value Chain Finance. A Bankers' Guide*. Washington, D.C.: World Bank.

Anderson, Jamie, e Wajiha Ahmed. 2016. "The Smallholder Diaries: Building the Evidence Base with Farming Families in Pakistan, Tanzania and Mozambique." Perspectives No. 2. Washington, D.C.: CGAP.

Bankable Frontier Associates e Digital Divide Data. 2014. *Kenya Financial Diaries. Shilingi Kwa Shilingi—The Financial Lives of the Poor*. Nairobi: Financial Sector Deepening (FSD) Quênia.

<http://www.fsdkenya.org/new/our-work/financial-diaries.html>

Barrett, Chistopher. 2008. "Smallholder Market Participation: Concepts and Evidence from Eastern and Southern Africa." *Food Policy* 33: 299–317.

Carletto, C., S. Gourlay, e P. Winters. 2013. "From Guesstimates to GPStimates. Land Area Measurement and Implications for Agricultural Analysis." World Bank Policy Research Working Paper 6550. Washington, D.C.: World Bank.

Christen, Robert P., e Jamie Anderson. 2013. "Segmentation of Smallholder Households: Meeting the Range of Financial Needs in Agricultural Families." Focus Note 85. Washington, D.C.: CGAP.

Collier, Paul, e Stefan Dercon. 2009. "African Agriculture in 50 Years: Smallholders in a Rapidly Changing World?" Expert Meeting on How to Feed the World in 2050. FAO.

Collins, D., J. Morduch, S. Rutherford, e O. Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Conning, Jonathan, e Christopher Udry. 2007. "Rural Financial Markets in Developing Countries." In Evenson, R. E., P. Pingali, e T. P. Schultz, eds. *The Handbook of Agricultural Economics, vol. 3, Agricultural Development: Farmers, Farm Production and Farm Markets*. Cambridge, Mass: Elsevier.

Dalberg Global Development Advisors. 2012. *Catalyzing Smallholder Agricultural Finance*. City, New York, N.Y.: Dalberg Global Development Advisors.

De la Torre, A., J. C. Gozzi, e S. Schmukler. 2007. "Innovative Experiences in Access to Finance: Market Friendly Roles for the Visible Hand?" Policy Research Working Paper 4326. Washington, D.C.: World Bank.

Derksen-Schrock, K., A. Pennington, K. Stahley, A. Chew, R. Natali, M. K. Gugerty, e C. L. Anderson. "Tanzania National Panel Survey. LSMS—ISA: Highlights." Evans School Policy Analysis and Research (EPAR). EPAR Brief No. 184. Seattle: Evans School of Public Affairs, University of Washington.

- Dias, D., S. Staschen, e W. Noor. 2015. "Supervision of Banks and Nonbanks Operating through Agents." Working Paper. Washington, D.C.: CGAP.
- FAO. 2013. *2000 Census of Agriculture: Analysis and international comparison of the results 1996–2005*. Rome: FAO.
- FinMark Trust. 2012. *Status of Agricultural and Rural Finance in Mozambique*. Johannesburg: FinMark Trust.
- GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit). 2011. *Agricultural Finance—Trends, Issues and Challenges*. Eschborn: GIZ.
- Gollin, Douglas, 2014. "Smallholder Agriculture in Africa. An Overview and Implications for Policy." London: International Institute for Environment and Development.
- Grossman, Jeremiah, e Michael Tarazi. 2014. "Serving Smallholder Farmers: Recent Developments in Digital Finance." Focus Note 94. Washington, D.C.: CGAP, Junho.
- GSMA. 2014a. *The Mobile Economy: Sub-Saharan Africa 2014*. Londres: GSMA.
- . 2014b. *Women in Agriculture: A Toolkit for Mobile Services Practitioners*. Londres: GSMA.
- . 2014c. *Country Overview: Philippines*. Londres: GSMA.
- Hausmann, R., J. Hwang, e D. Rodrik. 2005. What You Export Matters. NBER Working Paper Series. Cambridge, Mass.: NBER.
- Hazell, Peter. 2011. "Five Big Questions about Five Hundred Million Small Farms." IFAD Conference on New Directions for Smallholder Agriculture, Roma.
- Hazell, P., C. Poulton, S. Wiggins, e A. Dorward. 2007. *The Future of Small Farms for Poverty Reduction and Growth*. 2020 Discussion Paper No. 42. Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute.
- IFAD. 2010. *Rural Poverty Report 2011*. Roma: IFAD.
- IFC (International Finance Corporation). 2014. *Access to Finance for Smallholder Farmers. Learning from the Experiences of Microfinance Institutions in Latin America*. Washington, D.C.: IFC
- ILO (International Labour Organization). ILOSTAT Database. Ilo.org
- Klapper, Leora, e Peter van Oudheusden. 2015. "Measuring Financial Inclusion and Financial Capability of Adults engaged in Agricultural Activities: Lessons from Demand-Side Surveys." Não publicado. World Bank.
- Lowder, S. K., J. Scoet, e S. Singh. 2014. *What Do We Really Know about the Number and Distribution of Farms and Family Farms in the World?* ESA Working Paper No. 14-02. Roma: FAO.
- Mattern, Max, e Michael Tarazi. 2015. "Designing Digital Financial Services for Smallholder Families: Lessons from Zimbabwe, Senegal, Rwanda, and Cambodia." Perspectives 1. Washington, D.C.: CGAP.

- Nathan Associates. 2015. *The Intersection of agricultural and financial markets. Final Report*. Arlington, Va.: Nathan Associates. <http://www.fsdafrica.org/wp-content/uploads/2015/04/15-12-10-Agriculture-and-Financial-Markets.pdf?noredirect=1>
- Pénicaud, Claire, e Arunjay Katakam. 2013. "State of the Industry 2013. Mobile Financial Services for the Unbanked." Londres: GSMA.
- Pingali, P. 2010. "Who Is the Smallholder Farmer?" The World Food Prize. 2010 Norman E. Borlaug International Symposium, Des Moines, Iowa.
- Reardon, T., C. P. Timmer, and B. Minten. 2010. "Supermarket Revolution in Asia and Emerging Development Strategies to Include Small Farmers." *Proceedings of the National Academy of Science*, vol. 109, no. 31.
- Rutherford, Stuart. 2000. *The Poor and Their Money*. Delhi: Oxford University Press.
- Sultana, Rasheda. 2014. "Mobile Financial Services (MFS) Business and Regulations: Evolution in South Asian Markets." Rochester, N.Y.: Science Electronic Publishing. Available at Social Science Research Network (SSRN): <http://ssrn.com/abstract=2524220> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2524220>.
- Udry, Christopher. 1994. "Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria." *Review of Economic Studies* 61 (3): 495–526.
- Uganda Bureau of Statistics. 2013. *Uganda National Panel Survey 2011/2012. Wave III Report*. Kampala: Uganda Bureau of Statistics.
- Vaena, Marcos, and Alexis Geaneotes. 2014. "Learning from Smallholder Supply Chains in Côte d'Ivoire." Blog. Washington, D.C.: CGAP, 16 October. <http://www.cgap.org/blog/learning-smallholder-supply-chains-c%C3%B4te-d%E2%80%99ivoire>
- Wyman, Oliver. 2007. "Sizing and Segmenting Financial Needs of the World Poor." Unpublished Draft. Seattle: Bill & Melinda Gates Foundation.