



**Instituto Superior de Gestão**

Mestrado em Estratégia de Investimento e Internacionalização

***Mobile Money no Apoio ao Desenvolvimento em Moçambique***

Ricardo Filipe da Silva Rodrigues

Dissertação de Mestrado para Obtenção do Grau de Mestre  
em Estratégia de Investimento e Internacionalização

Orientador: Professor Doutor Rui Moreira de Carvalho  
Professor Associado do Instituto Superior de Gestão  
Coorientadora: Professora Doutora Inês Frazão  
Professora Assistente da Universidade Lusófona H.T.

Lisboa  
2022

## RESUMO

À medida que caminhamos para uma sociedade focada em serviços, sistemas de pagamento e moedas digitais, os pagamentos móveis assumem o futuro. Em alguns mercados, o dinheiro fiduciário está a ser substituído por transações digitais, sendo os consumidores dos países em desenvolvimento, ágeis e rápidos na implantação dessas inovações disruptivas, os principais responsáveis pelos instrumentos de apoio à inovação e sua difusão inclusiva e perene.

O trabalho “Mobile Money no Apoio ao Desenvolvimento em Moçambique” analisa o papel do *mobile money* como instrumento de apoio ao desenvolvimento em Moçambique.

Os pequenos agricultores moçambicanos têm dificuldade em poupar devido à sua pobreza e à fragilidade da estrutura de suporte (rede de agências) sistemas bancários incumbentes. Sem acesso a produtos financeiros formais, nomeadamente aqueles que implicam algum grau de compromisso, são presas fáceis às pressões das suas famílias e vizinhos, e às próprias tentações.

Assim, o aumento dos níveis de poupança pode ser crucial para quebrar o ciclo de baixo investimento e baixa produtividade agrícola, que é típica de muitos cenários rurais em África. As tecnologias agrícolas melhoradas, com o potencial de ter impactos claros na produtividade, ainda não foram amplamente adotadas no continente africano, onde o uso de fertilizantes é o mais baixo do mundo. Permitir o acesso a poupanças formais pode ser parte da solução para este importante desafio de desenvolvimento rural.

A investigação sugere que o dinheiro móvel pode ser importante para os grupos marginalizados na sociedade, especialmente mulheres, e em particular nas zonas rurais. No entanto, dado o custo de um telemóvel, não é claro se este envolvimento possa ser espontâneo à medida que o mercado cresce. Importa, pois, otimizar os fluxos de informação e de dinheiro para promover ambientes convencionais de microfinanciamento rural sem isolamento e com escala.

A fixação de preços e a estrutura de mercado dos operadores de *mobile money* foram investigadas. O *mobile money* também levanta uma série de questões regulamentares que merecem melhor atenção.

**Palavras-Chave:** Dinheiro Móvel, Desenvolvimento, Vulnerabilidade de Inclusão Financeira, Produtividade

## **ABSTRACT**

As we move towards a society focused on services, payment systems and digital currencies, mobile payments take over the future. In some markets, fiat money is being replaced by digital transactions, with consumers in developing countries, agile and quick in the implementation of these disruptive innovations, the main responsible for the instruments to support innovation and its inclusive and perennial diffusion.

The work “Mobile Money in Support for Development in Mozambique” analyzes the role of *mobile money* as an instrument to support development in Mozambique.

Mozambican small farmers find it difficult to save due to their poverty and the fragility of the support structure (branch network) incumbent banking systems. Without access to formal financial products, namely those that imply some degree of commitment, they are easy prey to the pressures of their families and neighbors, and to their own temptations.

Thus, raising savings levels can be crucial in breaking the cycle of low investment and low agricultural productivity that is typical of many rural settings in Africa. Improved agricultural technologies, with the potential to have clear impacts on productivity, have not yet been widely adopted on the African continent, where fertilizer use is the lowest in the world. Enabling access to formal savings can be part of the solution to this important rural development challenge.

Research suggests that mobile money may be important for marginalized groups in society, especially women, and particularly in rural areas. However, given the cost of a mobile phone, it is unclear whether this involvement can be spontaneous as the market grows. It is therefore important to optimize the flows of information and money to promote conventional rural microfinance environments without isolation and at scale.

The pricing and market structure of *mobile money* operators were investigated. *Mobile money* also raises a number of regulatory issues that deserve further attention.

**Keywords:** Mobile Money, Development, Vulnerability to Financial Inclusion, Productivity

## **AGRADECIMENTOS**

A conclusão da minha Dissertação representa o *terminus* de um período e a obtenção de um objetivo, para o qual contribuíram várias pessoas, a quem tenho o gosto de agradecer.

Começo por agradecer à minha família, em especial aos meus pais, José e Maria, pelo carinho e apoio, não só ao longo deste mestrado, mas ao longo da vida. A família é a nossa base, onde recebemos os primeiros valores e um espaço onde nos sentimos em casa.

Um agradecimento especial aos meus orientadores, Prof. Rui Moreira de Carvalho e Prof.<sup>a</sup> Inês Frazão, pelo apoio incondicional, disponibilidade e capacidade de partilha de Saber. O seu apoio foi determinante para a conclusão da minha Dissertação.

Este foi um período bonito, de aprendizagem e de construção de amizades. Agradeço a todos os meus Professores do Mestrado em Estratégia de Investimento e Internacionalização, pela dedicação e transmissão de conhecimentos. E, agradeço também às amizades que contruí, ao longo deste período, com os colegas de mestrado: Cláudia Patão, Débora Paulo, Miguel Duarte, George Candrinho, Rui Bauhofer, Marvinda Godinho, Rui Reis, Cleyde Saranga, Marcos Wisniewski e Victor Carvalho.

Muito Obrigado!

## ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS

AF – Agregados Familiares

ASCAs – *Accumulating Saving and Credit Associations*

ATM – Automated Teller Machine (Caixa Automática Multibanco)

FARE - Fundo de Apoio à Reabilitação Económica

FSDMoç – Financial Sector Deepening Moçambique

G2P – Pagamentos do Estado

GSMA - *Groupe Spéciale Mobile Association*

IBLI – *Index-Based Livestock Insurance*

ICC – *International Capital Corporation*

IIF - Índice de Inclusão Financeira

IME – Instituições de Moeda Eletrónica

INE – Instituto Nacional de Estatística

INPS - Instituto Nacional de Previdência Social

MITADER - Ministério da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural

NFIS - Estratégia Nacional de Inclusão Financeira

ONGs – Organizações não Governamentais

PA – Pequenos Agricultores

PACE – Pequenos Agricultores Comerciais Emergentes

PCR – Grupos de Poupança e Crédito Rotativo

POS – *Point of Sale ou Point of Service* (Ponto de Venda ou Serviço)

PSFs – Provedores de Serviços Financeiros

ROSCAs – *Rotating Saving and Credit Associations*

SAN – Sociedade Algodoeira do Niassa

SMS – *Short Message Service* (Serviço de Mensagens Curtas)

TI – Tecnologias da informação

USSD - *Unstructured Supplementary Service Data*

## **GLOSSÁRIO**

**Fintech** – as Fintech são “financeiras tecnológicas”, que resultam do processo de viabilização de negócios através da tecnologia, tendo em comum um conjunto de particularidades, como promoverem a desintermediação, contribuirão para a revolução na forma como as empresas desenvolvem e comercializam os seus produtos e serviços, contribuem para a promoção do empreendedorismo, contribuem para o crescimento inclusivo e promovem soluções para questões relacionadas com a regulação, as leis e a privacidade (Dhar & Stein, 2017).

**Mobile Money** – ou, dinheiro móvel, foi introduzido pela primeira vez na África do Sul e nas Filipinas, em 2005, pela Vodacom. Em 2007, esses serviços foram seguidos no Quênia pelo “M-PESA” (M significa telemóvel, “pesa” significa “dinheiro” em Swahili), que se tornaria o serviço de mobile money dominante naquele país. O M-PESA tem sido celebrado como uma inovação que pode disponibilizar à “população sem banco” um sistema financeiro formal com impactos associados no bem-estar económico, social e ambiental (Carvalho, Vieira & Soares, 2020; Suri & Jack, 2016).

**Inclusão financeira** - a inclusão financeira deve consistir numa combinação de profundidade de mercado (dimensão e liquidez), eficiência (serviços financeiros de baixo custo sustentáveis) e acesso (capacidade dos indivíduos para acederem a serviços financeiros).

**Desenvolvimento** – ação ou efeito de progredir, crescer, tornar-se maior, desenvolver.

**Xitique** – ou, ROSCAs, consiste num associativismo comunitário de autofinanciamento, onde os elementos do grupo, geralmente composto por familiares, amigos ou colegas de trabalho, contribuem periodicamente com um valor monetário, de modo que cada elemento receba, de forma rotativa, o conjunto das contribuições.

## ÍNDICE

1. Introdução .....	10
1.1 Estrutura do Trabalho .....	13
2. Evolução do Mobile Money .....	14
2.1 O Financiamento nas Zonas Rurais .....	15
2.2 A Poupança Financeira & <i>Mobile Money</i> nas Zonas Rurais .....	18
2.3 A Inclusão Financeira .....	20
2.4 Exclusão bancária: difícil acesso ou frágeis recursos .....	23
2.5 O Desenvolvimento Rural.....	24
3. Metodologia de Investigação .....	30
4. O caso de Moçambique .....	34
4.1 O Financiamento das Zonas Rurais em Moçambique .....	37
4.2 Poupança Financeira & <i>Mobile Money</i> em Moçambique .....	39
4.3 A Inclusão Financeira em Moçambique .....	40
4.4 Exclusão Bancária: difícil acesso ou frágeis recursos em Moçambique .....	43
5. Conclusão.....	55
5.5. Limitações e sugestões para investigação.....	56
6. Bibliografia .....	57

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Desenvolvimento Rural.....	25
Figura 2: Barreiras à Comercialização – Setor Agrícola .....	26
Figura 3: Sinopse do Setor Agrícola Moçambicano em 2020 .....	27
Figura 4: Etapas do Processo de Investigação .....	32
Figura 5: Visão da Demografia por Género, Zona e Formação Escolar.....	35
Figura 6: Distribuição Demográfica por Género, Zona e Formação Escolar .....	36
Figura 7: Vetores de Acesso ao Sistema Financeiro Formal em Moçambique .....	36
Figura 8: Principais Bens (ativos) para a Comunidade.....	40
Figura 9: Instrumentos de Apoio à Difusão de Informação/ Notícias .....	40
Figura 10: Formas de Comunicação/ Mecanismos .....	45
Figura 11: Rendimento / Meios de Subsistência.....	46
Figura 12: Infraestruturas de Apoio ao Sistema Financeiro .....	48
Figura 13: Tempo Médio de Deslocação à Infraestrutura Financeira Mais Próxima .....	49
Figura 14: Utilização de Produtos.....	51
Figura 15: Desagregação e Quantificação dos Produtos Utilizados .....	52

## **ÍNCIDE DE TABELAS**

Tabela 1: Paradigma Qualitativo VS Paradigma Quantitativo .....	25
Tabela 2: Total de Instituições Bancárias, de Microfinanças e Não Bancárias .....	26
Tabela 3: Informação Estatística sobre Grupos de Poupança em 2021 .....	427
Tabela 4: Análise Entrevistas à População Rural S/ Utilização <i>Mobile Money</i> .....	32
Tabela 5: Potencial transformador de tecnologias digitais para financiamento rural .....	53

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico 1: Vector de Acesso Financeiro Regional (%) (classificado por excluídos) .....	25
Gráfico 2: Dinheiro Móvel Versus Conta Bancária, em Moçambique, em 2020.....	26
Gráfico 3: Panorama da População de Duas Províncias de Moçambique em 2020 .....	26
Gráfico 4: Níveis de Acesso ao Sistema Financeiro em Moçambique .....	32
Gráfico 5: Evolução Número Contas Bancárias por 1000 Adultos (Homens e Mulheres) .....	42
Gráfico 6: Contas Bancárias por Mil Adultos em 2021.....	43
Gráfico 7: Os 20 Distritos Mais Bancarizados do País em 2021 .....	43
Gráfico 8: Inclusão Financeira.....	40

## 1. Introdução

O *mobile money*<sup>1</sup> foi introduzido pela primeira vez na África do Sul e nas Filipinas, em 2005, pela Vodacom. Seguiu-se o caso do Quênia, em 2007, com o “M-PESA” (M significa telemóvel, “pesa” significa “dinheiro” em Swahili), que se tornaria o serviço de *mobile money* dominante naquele país. O M-PESA apresenta-se como uma inovação com o potencial de ser um sistema financeiro formal para a “população sem banco”, com impactos associados no bem-estar económico, social e ambiental (Carvalho, Vieira & Soares, 2020; Suri & Jack, 2016).

A componente dos fatores políticos contribui igualmente, de forma determinante, para o desenvolvimento do dinheiro móvel: a utilização do dinheiro móvel teve uma evolução significativa depois da violência pós-eleitoral de 2007-2008, momento em que passou a ser visto como uma alternativa credível aos bancos tradicionais, que estavam embrenhados em disputas étnicas (Franklin, 2017).

O nível de necessidade da população, o frágil desenvolvimento do sistema financeiro, e o empenho dos operadores de rede de telefone móvel alavancaram o seu sucesso (Carvalho *et. al.*, 2020).

O *mobile money* é um sistema de pagamento móvel ligado a um número de telefone que permite aos seus proprietários realizar a maior parte das transações oferecidas por um banco tradicional, promovendo a inclusão financeira de uma grande parte da população racionada pelo sistema bancário convencional nos países que o adotaram, proporcionando-lhes simultaneamente uma medida de pagamento simples, eficiente e acessível pelas suas interações comerciais (Carvalho *et. al.*, 2020).

As tecnologias da informação (TI) têm contribuído para a inclusão e desenvolvimento socioeconómico de uma multiplicidade de formas, nomeadamente: melhoria da gestão nas zonas rurais (Baiyegunhi *et al.*, 2019); facilitação da propriedade de contas bancárias pelas famílias (Karakara & Osabuohien, 2019); crescimento inclusivo (Ejemeyovwi *et al.*, 2019; Ejemeyovwi & Osabuohien, 2020); redução das desigualdades sociais (Mushtaq & Bruneau, 2019); e promoção do desenvolvimento sustentável (Hoque, 2020; Sinyolo (2020)); da sensibilização para a saúde (Asongu & Odhiambo, 2020), e da governação.

---

<sup>1</sup> O dinheiro móvel refere-se a uma série de transações financeiras oferecidas em telemóveis, sendo geralmente considerado como uma subcategoria de dinheiro eletrónico ou moeda eletrónica.

Este estudo sobre “Mobile Money como apoio ao Desenvolvimento: o caso Moçambique” intenta investigar a evolução do dinheiro móvel em comunidades carenciadas, sendo que vulnerabilidade a inovações disruptivas (Carvalho, 2019) foi identificada como um dos desafios que se coloca à promoção de um crescimento sustentado e inclusivo para famílias nos países em desenvolvimento (DeLoach & Smith-Lin, 2018; Günther & Harttgen, 2006; Laws, 2016).

Segundo Carvalho et al. (2020), existe uma distinção entre pagamentos móveis em economias com mercados financeiros desenvolvidos e pagamentos de *mobile money* em países com frágeis instituições e infraestruturas financeiras sem capacidade de alavancar uma larga percentagem de *players* económicos, os empreendedores e o consumo. No primeiro, os pagamentos estão predominantemente ligados a contas bancárias pré-existentes (exemplo da Apple Pay).<sup>2</sup> Nestes últimos, a maioria dos utilizadores “não tem banco”.

À medida que os sistemas de *mobile money* evoluem, e os *smartphones* se tornam acessíveis, a sua gama de serviços e produtos poderá esbater distinções entre os diferentes modelos de moedas e de bancos. Mas os clientes mais pobres sem bancos incumbentes podem contar com o *mobile money* para serviços financeiros básicos (Carvalho et al., 2020).

No final de 2019, cerca de 45% da população da África Subariana, ou seja, cerca de 477 milhões pessoas, subscreveram serviços móveis. Estudos preveem que estes serviços devem atingir 500 milhões de subscritores em 2021, mil milhões de ligações móveis em 2024 e 50% de penetração de subscritores até 2025. A adoção de *smartphones* continua a aumentar na região da África Subariana, atingindo, em 2020, 50% do total de ligações, para tal, contribui o facto de os dispositivos se tornarem mais baratos, e desta forma, ficam disponíveis. Os novos modelos de financiamento de *smartphones*, como os promovidos pela parceria entre a Safaricom e a Google, permitem a aquisição de *smartphones* 4G em prestações diárias, alargando o âmbito de utilização a consumidores de rendimentos baixos (GSMA, 2020).

Para McBrid & Liyala (2021), o dinheiro móvel permite o acesso à eletricidade, água e saneamento por meio de aplicativos pré-pagos e fornece um meio para os pais pagarem as taxas

---

<sup>2</sup> Na China, 80% dos chineses têm pelo menos uma conta bancária (World Bank, 2017), e os servidores de pagamentos móveis como a Alipay e o WeChat Pay alavancaram a infraestrutura bancária existente.

de educação. Oferece benefícios socioeconómicos em vários níveis quando adotado e usado em grande escala (Nan et al., 2021).

O dinheiro móvel não é o mesmo que banco móvel, porque tem uma função limitada e tende a operar fora dos sistemas bancários formais. A pesquisa de sistemas de informação nesta área tende a concentrar-se no banco móvel e nos seus determinantes de sucesso (Albashrawi & Motiwalla, 2020; Chiu et al., 2017; Kim et al., 2009).

Além disso, o dinheiro móvel difere de moedas digitais como o Bitcoin, que, embora fora da regulamentação, requer infraestrutura e capacidade de computação significativas, ou moedas digitais regulamentadas, equivalentes, como o ABER, cuja implementação está planeada nos Emirados Árabes Unidos (Almuraqab, 2020).

Embora o M-PESA seja considerado um exemplo brilhante de dinheiro móvel bem-sucedido, estudos examinaram a eficácia das iniciativas de dinheiro móvel em outros países (McBrid & Liyala, 2021).

Na Nigéria, um sistema de dinheiro móvel teve frágeis resultados na fase inicial (Ndweke & Agha, 2017). Um fator crítico foi a confiança num país onde a confiança nos bancos é baixa. O Uganda, embora tenha um uso crescente de dinheiro móvel, fica atrás do nível de sucesso do Quênia. Malinga & Maiga (2020) identificaram a importância da influência social e da sensibilização na aceitação do dinheiro móvel.

No Sri Lanka, o dinheiro móvel floresceu no contexto da colaboração regulatória entre o banco e as empresas de telecomunicações (Suwandaarachchi et al., 2020). Esses estudos ilustram a importância da regulamentação, que pode atuar tanto como um catalisador quanto como uma restrição ao dinheiro móvel (Burns, 2018).

De acordo com Campenhoudt, Marquet & Quivy (2019), o trabalho de investigação é, por definição, algo “que se procura”, caminhando para um conhecimento cada vez mais elevado. Por esta razão, deve-se estabelecer um fio condutor tão claro e coerente quanto possível.

Yin (1994) refere que “a definição das questões a investigar é o passo mais importante num estudo de investigação”. Parlett & Hamilton (1976), por seu lado, defendem a “focalização progressiva” como base fundamental para o processo evolutivo da clarificação do problema (Carvalho, 2008).

Nesse sentido, foi sugerida a seguinte pergunta de partida:

Q1 – O *mobile money* cria valor às comunidades rurais?

O dinheiro móvel pode promover a inclusão financeira e dar aos pobres rurais acesso a serviços financeiros sem ter que se deslocar para os centros urbanos. Um estudo no norte do Gana descobriu que usar o dinheiro móvel era mais barato e rápido do que usar um banco. O dinheiro poderia ser facilmente recebido por taxas escolares ou enviado a fornecedores (Adaba et al., 2019).

Além disso, a inclusão financeira digital por meio de dinheiro móvel é vista como um meio poderoso de empoderamento das mulheres nos países mais pobres (Bill & Melinda Gates Foundation, 2019).

A atividade financeira usando telemóveis supera as barreiras geográficas, além de fornecer uma abordagem flexível e o desenvolvimento de uma variedade de aplicativos. Recentemente, tornou-se um tópico para atividades académicas (Kim et al., 2018).

Terminada a introdução ao estudo, vamos apresentar a sua estrutura.

## **1.1 Estrutura do Trabalho**

A investigação encontra-se estruturada em cinco capítulos. O primeiro trata a introdução, e o modelo conceptual adotado para o desenvolvimento deste trabalho.

No segundo capítulo enquadra o “Desenvolvimento do Mobile Money”, suportando a apresentação dos conceitos de (a) o financiamento nas zonas rurais, (b) a poupança financeira & *mobile money* nas zonas rurais, (c) a inclusão financeira, (d) a exclusão bancária: difícil acesso ou baixos recursos e o (e) desenvolvimento rural.

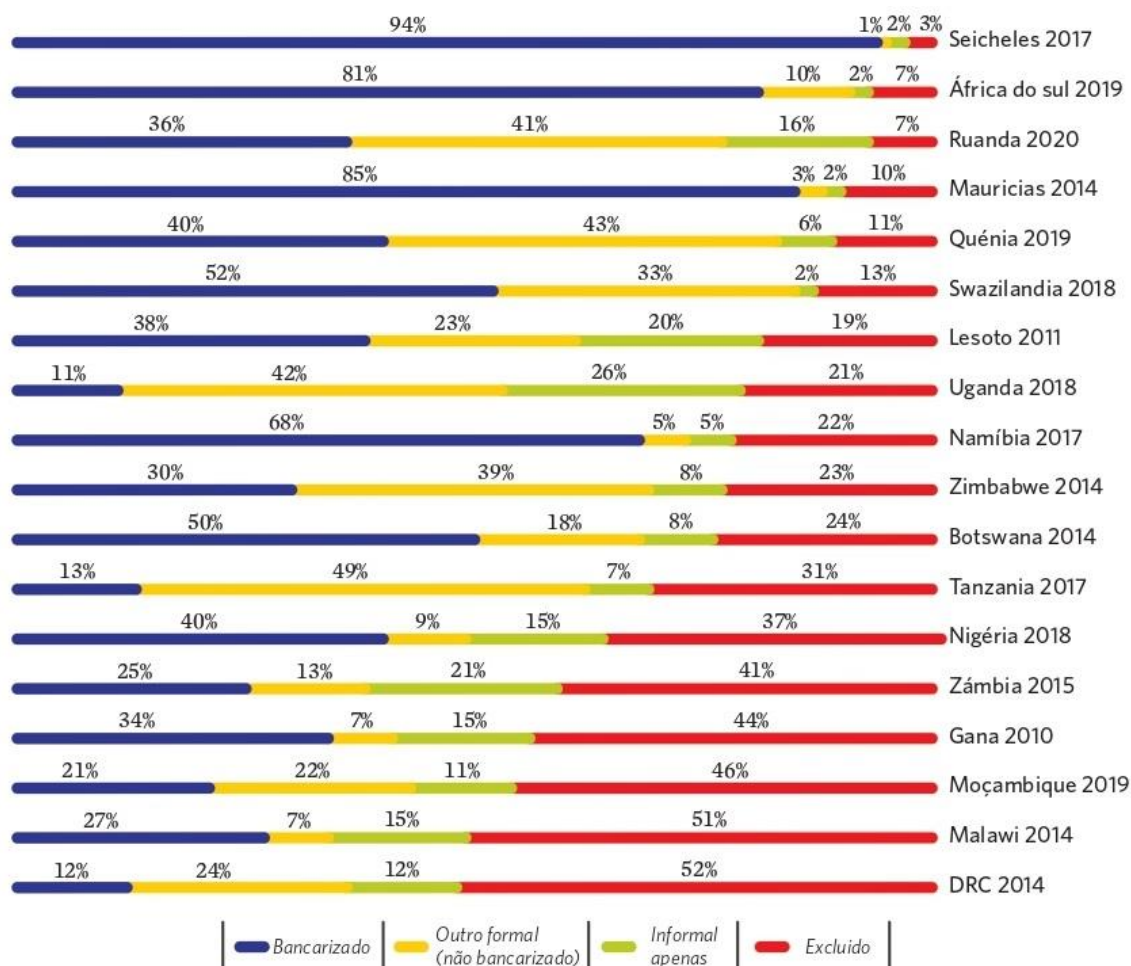
No terceiro capítulo apresenta o modelo de investigação, designadamente o estudo de caso que vai ser apresentado no quarto capítulo (o caso de Moçambique).

Finalmente são apresentadas as conclusões delineando sugestões para possíveis linhas de investigação futura.

## 2. Evolução do Mobile Money

O dinheiro móvel permite que os indivíduos depositem, enviem e retirem fundos em plataformas de dinheiro móvel através de contas virtuais nos seus telemóveis. As transações monetárias ocorrem através de um telemóvel entre duas ou mais partes e incluem transferências pessoais, e-commerce, desembolso salarial, reembolsos de empréstimos, pagamentos de faturas e pagamentos de prazos de antena de clientes para fornecedores móveis. As transações ocorrem através de funcionalidades de mensagens de texto, como SMS ou USSD, particularmente nas fases emergentes da indústria digital (quando os smartphones ainda não tinham sido introduzidos) e nos países em desenvolvimento onde a penetração de smartphones era, em 2018, inferior a 50% (Taylor & Silver, 2019).

**Gráfico 1: Vector de Acesso Financeiro Regional (%) (classificado por excluídos)**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques – Moçambique

As plataformas de dinheiro móvel estão na convergência de tecnologias de software e redes móveis. Deste modo, a associação comercial de operadores de rede móvel GSMA (Groupe

Spéciale Mobile Association) definem a indústria de dinheiro móvel para incluir empresas que fornecem plataformas com foco nos clientes, bem como empresas que desenvolvem a tecnologia de software das plataformas<sup>3</sup> (Taylor & Silver, 2019).

Dado que o dinheiro móvel não precisa de estar ligado a contas bancárias formais, distingue-se dos serviços oferecidos pelos bancos tradicionais, como o "mobile banking" e as "carteiras móveis". Plataformas de pagamentos móveis como Venmo, PayPal, Zelle, Apple Pay ou WeChat Pay, que o leitor pode estar mais familiarizado, são consideradas "mobile banking" ou "mobile wallets", uma vez que exigem que os utilizadores as conectem a contas bancárias formais.

Num mundo onde mais de 2 mil milhões de adultos "não bancários" não têm acesso a contas bancárias formais — um problema mais pronunciado nos países em desenvolvimento — o dinheiro móvel é uma inovação que tem proporcionado um acesso sem precedentes a serviços financeiros de baixo custo e seguros (Demirgüç-Kunt et al., 2015).

## **2.1 O Financiamento nas Zonas Rurais**

O dinheiro móvel pode afetar a capacidade de um indivíduo superar o isolamento rural em tempos de necessidade, acedendo mais facilmente às suas próprias poupanças em instituições formais ou, em alguns casos, à poupança de amigos e familiares. Ultrapassando, deste modo, assimetrias de informação e custos de transação que tornam os mercados de serviços financeiros dispendiosos ou em falta (Benami & Carter, 2021).

Aproveitando-se do escalonamento da M-PESA em todo o Quênia para identificação, Jack & Suri (2014), por exemplo, constataam que os choques negativos do rendimento não afetaram os padrões de consumo das famílias quenianas com recurso a dinheiro móvel, enquanto os utilizadores de dinheiro não móveis reduziram o consumo de 7%-10%. Em consonância com um exame teórico do papel dos custos de transação na suavização do consumo, a sua análise empírica revelou que as remessas melhoradas servem de canal para esta almofada de consumo: os utilizadores de dinheiro móvel tinham 13% mais probabilidade de receber remessas do que

---

<sup>3</sup> As plataformas de dinheiro móvel são normalmente oferecidas aos consumidores por operadores de redes móveis, bancos ou outros fornecedores de terceiros. O desenvolvimento da tecnologia para plataformas de dinheiro móvel em si é uma grande empresa, e pode ser realizado internamente por empresas que oferecem as plataformas, ou por empresas de tecnologia a montante independentes

os seus análogos de dinheiro não móvel, e os montantes recebidos eram tanto maiores como de uma fonte mais diversificada de indivíduos em toda a sua rede social.

Numa análise ao painel, Riley (2018) encontra impactos semelhantes no consumo de dinheiro móvel entre as famílias tanzanianas que recentemente vivenciaram choques de precipitação nas suas aldeias.

Da mesma forma, Blumenstock et al. (2016) encontram provas de que os sistemas móveis podem permitir que as pessoas respondam rapidamente aos choques: na sequência de um grande terramoto no Ruanda, os indivíduos que vivem perto do epicentro receberam transferências estatisticamente maiores de crédito telefónico (tempo de antena) e realizaram mais chamadas telefónicas relativamente aos mais distantes.

Embora o país não tivesse um sistema financeiro móvel operacional na época, a diferença perceptível nas transferências de créditos e informações do tempo de antena é sugestiva de estratégias alternativas para lidar com o rescaldo de um terramoto (Blumenstock et al., 2016).

Apesar de as conclusões deste e de outros estudos parecerem promissoras, as evidências até à data indicam que o dinheiro móvel, para remessas, ainda tende a concentrar-se entre as populações mais ricas que podem ter opções alternativas de mitigação de riscos e, em geral, os montantes entregues através de dinheiro móvel são relativamente pequenos (Bharadwaj et al., 2019; Blumenstock et al., 2016).<sup>4</sup>

Benami & Carter (2021) observam que embora as quantidades de dinheiro transferidas diretamente através do telemóvel tendam a ser pequenas, o dinheiro móvel pode facilitar outras transações financeiras, que podem ajudar mais eficazmente a gerir o risco.

O programa de seguro de gado baseado em índice (IBLI) em terras áridas do Norte do Quénia originalmente entregou pagamentos de indemnização atravessando áreas rurais em veículos acidentados - um processo que muitas vezes excedeu o valor dos próprios pagamentos de indemnização, especialmente dada a natureza das comunidades de pastoreio de gado em movimento para as melhores áreas de forragem (Chantarat et al., 2013).

---

<sup>4</sup> Como uma ferramenta que pode facilitar transações privadas, o dinheiro móvel tem o potencial de alterar a dinâmica negocial dentro de um agregado familiar, e influenciar a atribuição de recursos intra-domésticos quando as mulheres e outros indivíduos financeiramente mais vulneráveis são direcionados para receber os fundos (Aker et al., 2016; Aron & Muellbauer, 2019) dos seus pagamentos presenciais (Mude, 2017).

Sobre este caso em concreto, Benami & Carter (2021) referem que no final de 2019, as companhias de seguros IBLI ainda não tinham pago indemnizações a todos os clientes seguros que sofreram na seca de 2011 por não terem conseguido localizar o segurado. Desde então, os prestadores de seguros IBLI passaram a utilizar tecnologias móveis para entregar pagamentos, que reduziram o custo de entrega a uma mera fração dos seus pagamentos presenciais (Mude, 2017).

Os governos também recorreram ao dinheiro móvel para fazer pagamentos de segurança social, mostrando benefícios semelhantes aos resultados da eficiência e do desenvolvimento. Por exemplo, depararam-se com ganhos adicionais de desenvolvimento, ao aplicar programas de transferência de dinheiro digital, em vez de em dinheiro físico, após choques negativos na Nigéria (Aker, et al., 2016).

Entre as famílias atribuem aleatoriamente o ritmo (quando devem ter acesso) para receber transferências de dinheiro, através de sistemas móveis em vez de "dinheiro fiduciário". Os seus filhos receberam mais comida por refeição, as famílias registaram um aumento relativo de 9%-16% na diversidade das refeições, e as famílias registaram maiores despesas com roupa de criança. Foram encontradas poupanças e eficiências de custos semelhantes quando outros tipos de pagamentos governamentais são emitidos digitalmente (Banerjee et al., 2020; Grossman & Tarazi, 2014).

Também existem projetos inovadores *peer-to-peer*, que se baseia em sistemas de dinheiro móvel para ligar indivíduos anónimos a um sistema de ajuda mútua em linha. Ao abrigo deste sistema, os indivíduos não pagam prémios adiantados, mas comprometem-se a disponibilizar fundos para cobrir eventos seguros (por exemplo, custos de hospitalização) por outros elementos da rede, quando ocorrem (Benami & Carter, 2021).

Embora exista pouca investigação académica sobre estes sistemas, Abdikerimova & Feng (2020) relatam que as plataformas do gigante do comércio eletrónico Ali Baba, entre outros exemplos, ligavam 314 milhões de indivíduos na China a uma complexa teia de seguros *peer-to-peer*, mas em grande parte não são regulamentadas. Sendo difícil de categorizar, os sistemas de ajuda mútua entre pares, parecem ser descritos como uma generalização de seguros informais que permite aos indivíduos aceder às poupanças de outros em tempos de necessidade.

## **2.2 A Poupança Financeira & *Mobile Money* nas Zonas Rurais**

A poupança é a parte do rendimento que não é consumido no período em que é recebido e, desta forma, é reservado para poder ser utilizado num momento futuro. A poupança é um o requisito indispensável para a acumulação de capital e para o progresso da riqueza das sociedades (Smith, 2014).

Mill (1983) defende que poupar é consumir menos do que aquilo que se produz, é através deste processo que é possível o aumento de capital. No contexto de finança pessoal, a poupança consiste na preservação de capital em aplicações de baixo risco (promovendo a segurança de manter o rendimento numa conta de depósitos, em vez de correr um risco maior, aplicando o rendimento num investimento financeiro). Na ótica da economia, a poupança é um conceito abrangente, que se aplica a todo o rendimento não gasto no consumo imediato.

Os meios utilizados para poupar variam de acordo com o objetivo e a experiência do aforrador, mas consistem basicamente em manter uma quantia de dinheiro numa conta de depósitos bancários, investir ou guardar o montante num local seguro. A poupança geralmente faz referência a valores monetários (dinheiro) por serem recursos que não sofrem obsolescência, no entanto, o termo não se limita apenas a eles e pode se referir a outros bens (como poupar arroz ou combustível).

No sentido de se otimizar os rendimentos, o homem tem sabido criar instrumentos financeiros, formais e informais, ajustados às instituições, religiões e comunidades.

Desde as cooperativas de crédito alemãs e inglesas, do século XVII, às Associações de Poupança Rotativa e de crédito (ROSCAs) e aos Grupos de Poupança promovidas pelas comunidades pobres rurais há décadas (Kimuyu, 1999), são diversas as investigações empíricas que mostraram que estes instrumentos tendem a ajudar os indivíduos a suavizar o consumo ao longo do tempo e a aumentar a segurança alimentar (Beaman et al., 2014).

Além disso, demonstrou-se que as contas de poupança formal oferecem benefícios adicionais aos aforradores sob a forma de maior segurança contra roubos, proteção contra o consumo desmedido (autocontrolo), bem como problemas de "outro controlo" que podem, de outro modo, esgotar as poupanças (Ashraf et al., 2003; Brune et al., 2016; Dupas & Robinson, 2013; Gugerty, 2007; Prina, 2015).

Apesar das evidências que mostram como o aumento da poupança se traduz em aumentos reais de investimento, acumulação de ativos e consumo Dupas & Robinson (2013); Brune et al. (2016), existem barreiras que podem revelar-se grandes obstáculos à abertura e manutenção de contas (Goldberg, 2014; Karlan et al., 2016).

Um obstáculo importante à utilização de poupanças formais tem sido os custos de transação de efetivos para o aforro. Os pagamentos móveis abordam de forma direta os impedimentos transacionais para ajudar a concretizar benefícios, como indicado pelo aumento das poupanças, consumos e mudanças profissionais observadas na análise de Suri & Jack (2016) sobre a implantação geográfica escalonada de M-PESA em todo o Quênia.

No entanto, os sistemas de pagamentos móveis e as transações rápidas contribuem para a resolução de problemas de gestão financeira. Por exemplo, alguns consideram as contas de poupança móvel como um “armazenamento” mais seguro do que o dinheiro debaixo do colchão (Suri & Jack, 2016).

No entanto, muitos serviços de dinheiro móvel existentes também não acumulam juros, e além disso, a mudança de fundos geralmente incorre em taxas de transação, o que diminuem o seu valor (Ehrbeck & Tarazi, 2011; Suri, 2017).

Por outro lado, a segurança depende também de uma proteção eficaz dos utilizadores e de uma garantia de depósito para o dinheiro entregue, uma vez entregue, o que nem sempre está presente. Mesmo que alguns dos sistemas funcionem através de serviços móveis, um indivíduo ainda precisa de transferir os seus fundos para um agente, e a rota para chegar aos agentes deve ser segura. O desenvolvimento do dinheiro móvel foi um processo complexo que exigiu investimentos iniciais significativos para a construção de uma plataforma tecnológica e de uma rede de agentes dedicada (Lashitew et al., 2019).

Embora a penetração e utilização dos serviços telemóvel esteja a aumentar rapidamente em todo o mundo (GSMA, 2020), a qualidade e consistência das ligações para sistemas de moeda móvel e respetivas redes de agentes ainda estão incompletas. A densidade de rede suficiente é um fator importante que influencia a utilidade de um sistema de dinheiro móvel (Suri, 2017).

Para além destes desafios práticos, pela sua natureza, as quantidades acumuladas através de microcrédito só fornecerão capital suficiente para o reinvestimento que se possa proteger. As instituições de microcrédito, por si só, podem ser insuficientes para permitir o investimento em

projetos de investimento significativo, ou em oportunidades com um retorno mais elevado. As condições adversas, quer por razões ambientais, sanitárias ou familiares, podem também diminuir continuamente os saldos ou inibir a poupança entre os pobres rurais, limitando a eficácia da poupança na prática (Suri, 2017).

O aumento da produtividade laboral pode ser considerado um dos principais fatores para o desenvolvimento económico, através de: em primeiro lugar pode ocorrer um aumento de produtividade dos trabalhadores caso haja um aumento do *stock* de capitais, uma melhoria tecnológica ou uma evolução do conhecimento, permitindo um aumento produtivo por trabalhador (*per capita*) no sector a que está dedicado (crescimento da produtividade dentro do sector). Em segundo lugar, pode ocorrer um aumento de produtividade através da realocação de trabalhadores, ajustando a sua alocação de setores de baixa produtividade para sectores de maior produtividade, fomentando, assim, o crescimento da produtividade entre sectores (World Bank, 2018).

Segundo Carvalho et. al. (2020), por outro lado, as mulheres ou os grupos minoritários podem enfrentar limitações nas suas oportunidades e no seu acesso à propriedade, um aspeto de desigualdade que resulta frequentemente em ineficiências económicas mais generalizadas.

O dinheiro móvel pode mudar o poder de negociação dentro da família. Uma maior privacidade pode influenciar tanto as dotações inter-domésticas, Jakiela & Ozier (2016), como as dotações intra-domésticas (Duflo & Udry, 2004). Se a natureza das despesas por sexo diferir, poderá haver alterações no bem-estar do agregado familiar e alterar a malha social da comunidade (Aker et al., 2016).

### **2.3 A Inclusão Financeira**

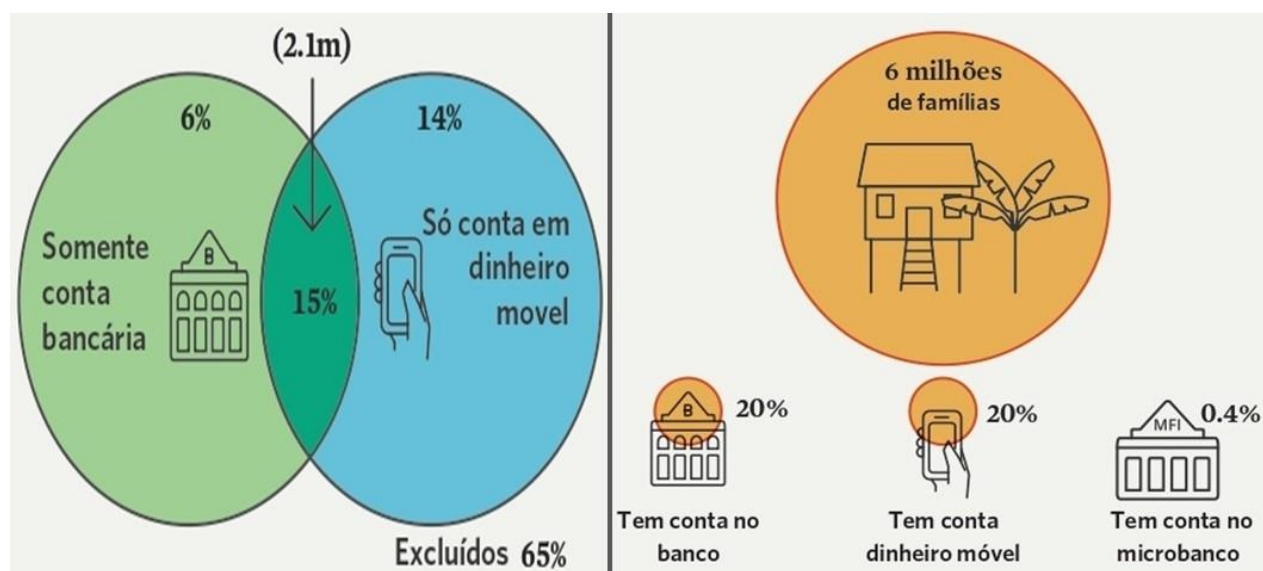
A inclusão financeira é essencial para um desenvolvimento económico sustentável. A sua importância tem se elevado à medida que, internacionalmente, se reconhece o papel que a mesma tem no estímulo à poupança financeira, no financiamento à economia e, consequentemente, na expansão da atividade económica, geração de renda e redução da pobreza, resultando no desenvolvimento económico, na redução das desigualdades sociais e na melhoria do bem-estar da população, no geral (Banco de Moçambique, 2021).

Segundo o FinScope (2020), o acesso a uma conta transaccional é o primeiro passo para uma inclusão financeira mais ampla, pois permite que as pessoas guardem dinheiro e enviem e recebam pagamentos. Em Moçambique, em 2020, cerca de 15% dos adultos usavam dinheiro móvel e contas bancárias para gerirem as suas necessidades financeiras, sendo expetável, era utilizado como uma alternativa para responder a necessidades específicas, pois não substitui a titularidade da conta bancária (ver Gráfico 2).

Por outro lado, Aron (2018) dá nota que muitas contas bancárias "tradicionais" exigem frequentemente saldos mínimos e taxas regulares que podem ser proibitivas para os indivíduos de baixo património transmitirem os seus fundos a um agente, e a rota para chegar aos agentes deve ser segura. Um passo atrás na cadeia de valor do sistema financeiro incumbente, os sistemas de dinheiro móvel dependem de redes de agentes que têm acesso a serviços de comunicação remota.

Embora a penetração e utilização do serviço de telemóvel tende a aumentar rapidamente, a qualidade e consistência das ligações para sistemas de dinheiro móvel e respetivas redes de agentes são incompletas. Assim, a densidade de rede é um fator importante que influencia a utilidade de um sistema de dinheiro móvel e, conseqüentemente, a inclusão financeira (Suri, 2017).

**Gráfico 2: Dinheiro Móvel Versus Conta Bancária, em Moçambique, em 2020**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques – Moçambique

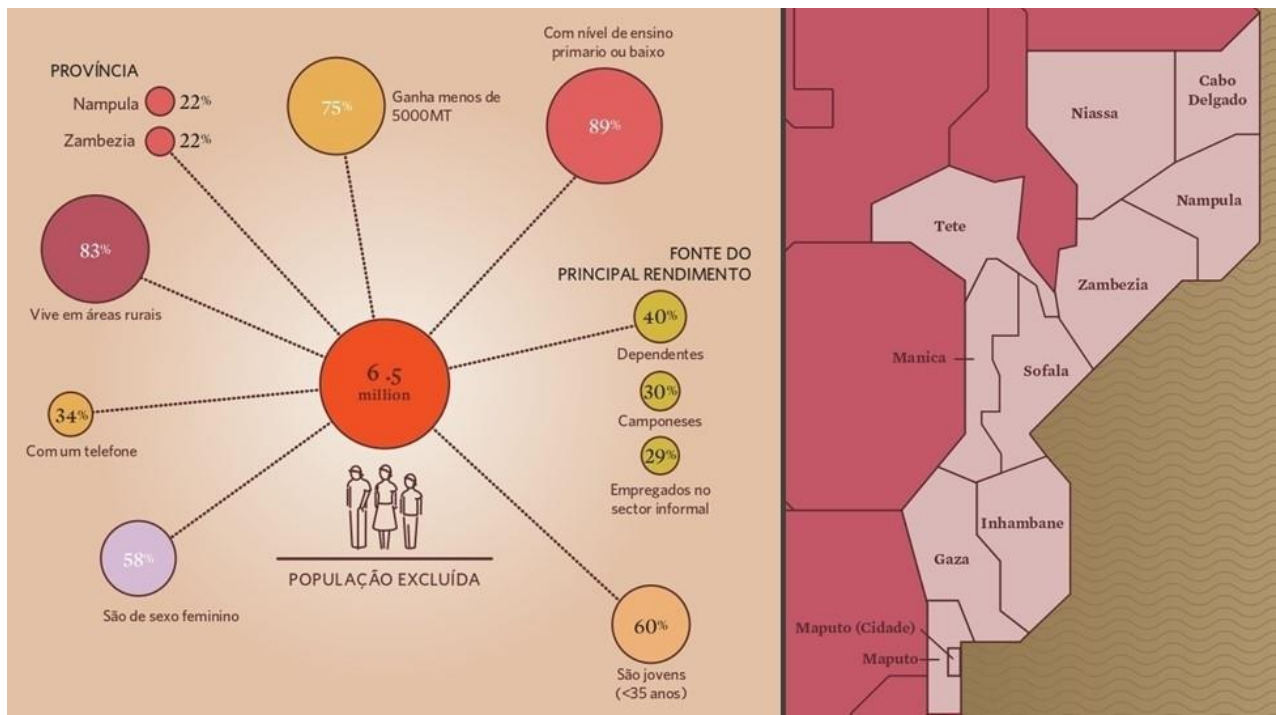
Muitos serviços de dinheiro móvel não acumulam juros, e além disso, as operações de pagamento geralmente incorrem em taxas de transação que diminuem o seu valor (Ehrbeck & Tarazi, 2011; Suri, 2017).

Benami & Carter (2021) observam que a “segurança do sistema” depende também de uma proteção eficaz dos utilizadores e de uma garantia de depósito para o dinheiro entregue uma vez entregue, o que nem sempre está presente.

Por outro lado, para além destes desafios práticos, pela sua natureza, as quantidades de poupança acumuladas tendem a fornecer capital suficiente para o reinvestimento, que se possa proteger. As micro-poupanças por si só podem ser insuficientes para permitir o investimento em projetos ou oportunidades com um retorno elevado e esperado, mas com uma janela de oportunidade mais alta do que o que se pode poupar individualmente (Benami & Carter, 2021).

Também condições adversas sejam por razões ambientais, sanitárias ou familiares, ou mesmo contextuais, podem diminuir os saldos ou inibir a poupança entre os pobres rurais, limitando a eficácia da poupança na prática (Benami & Carter, 2021).

**Gráfico 3: Panorama da População de Duas Províncias de Moçambique em 2020**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques – Moçambique

O Gráfico 3 ilustra o panorama da população de duas províncias moçambicanas, Nampula e Zambézia, em 2020 em que o rendimento médio era cerca de 5.000 MT (€ 73,24)<sup>5</sup>.

Ainda sobre a inclusão financeira, importa analisar a questão particular da mulher.

## **2.4 Exclusão bancária: difícil acesso ou frágeis recursos**

As particulares dificuldades enfrentadas pelas mulheres empresárias rurais em África são múltiplas (Obada & Alaoui, 2018). Para Ngoni (2021) existe um consenso na literatura económica de que as mulheres têm mais dificuldade do que os homens em financiar os seus projetos a partir dos bancos.

No entanto, este consenso é rapidamente ultrapassado quando se trata de fornecer explicações para tal. Na verdade, subsistem várias questões: As mulheres têm acesso deficiente a serviços bancários? Um fraco recurso? Ou este acesso baixo nem sequer é devido ao seu estatuto de mulheres?

Akouwerabou (2020), argumenta que as mulheres são mais propensas a confiar na família para financiamento. Além disso, Coleman et al. (2019) sugere que as mulheres são mais propensas a serem "mutuários desencorajados". Trata-se de pessoas que têm projetos bancários, mas que não se candidatam ao crédito porque dizem a si mesmas que as suas candidaturas serão rejeitadas. Este fenómeno, no que diz respeito às mulheres, Marlow (2002) destaca o lugar das mulheres na sociedade sugerindo que a mulher “acaba por dizer a si mesma que sendo mulher, o crédito não lhe será dado”.

Para Ngoni (2021) outros fatores de procura relacionam-se com as características da própria mulher. Robichaud et al. (2019) explica que muitas vezes as mulheres têm mais dificuldade em negociar com banqueiros por duas razões: o nível de educação e o nível de capital social.

Em termos de educação, Eriksson et al. (2009) e Brana (2013) explicam que “as mulheres”, tendo sido muitas vezes vítimas de baixa educação e, portanto, de má educação financeira, pior

---

<sup>5</sup> Câmbio a 06 de junho de 2022

do que a “dos homens”, acham mais difícil negociar com banqueiros e podem, portanto, perder financiamento para homens que têm projetos com as mesmas características que os seus.

Segundo Ngono (2021), e no que diz respeito ao capital social, há que distinguir dois pontos de vista. Um primeiro ponto de vista, que pode ser encontrado no trabalho de Coleman et al. (2019), estima que as mulheres recebem mais crédito de mulheres e homens de homens.

Isto é compreensível o suficiente, no caso de os homens dominarem o sistema bancário, então a maior parte do crédito irá para os homens. Outro ponto de vista, que pode ser encontrado no trabalho de Saporito et al. (2012) quando sugere que as mulheres têm mais dificuldade em socializar e, portanto, criar um vínculo com outros membros da sociedade. São, portanto, menos propensos a ter amigos, entre os quais podem existir banqueiros. Por conseguinte, esta opinião pressupõe que o capital social desempenha um papel importante na obtenção de um empréstimo por parte dos bancos (Ngono, 2021).

Por último, o último elemento dos fatores de procura são as características dos projetos que as mulheres querem financiar. Para Akouwerabou (2020) as mulheres têm o infortúnio de empreender em setores de atividade que os bancos não gostam de financiar, designadamente em áreas como a educação e a saúde. Além disso, muitas vezes vítimas de má educação, nem sempre tiveram a oportunidade de ter um emprego e, portanto, apresentam frágeis experiências profissionais (Naidu & Chand, 2017; Saporito et al., 2012).

Isto pode ser acompanhado pela dimensão dos negócios destas mulheres, que muitas vezes são pequenos e médios, depois a sua juventude (Campanella & Serino, 2019; Stefani & Vacca, 2017). Mas para estes autores, a negação do crédito por muitos destes fatores de procura não é exclusiva das mulheres, mas específica dos fatores que os homens também podem relatar. Por outro lado, no que diz respeito aos fatores de abastecimento, é mais difícil manter o discurso.

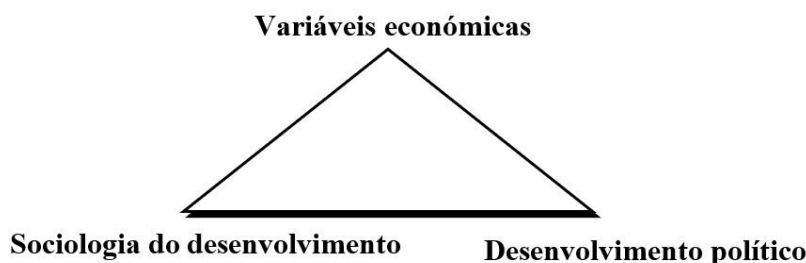
Enquadrados os conceitos de poupança, financiamento e inclusão social como instrumentos de apoio ao desenvolvimento, vamos apreciar o conceito de desenvolvimento rural.

## **2.5 O Desenvolvimento Rural**

O desenvolvimento rural não trata apenas de variáveis económicas (produtividade, capital, poupança, trocas comerciais e tecnologia). Trata também daquilo a que poderemos denominar

de sociologia do desenvolvimento, isto é, das estruturas sociais, cultura, ética; trata de capital humano e de desenvolvimento de recursos humanos e trata, ainda, de desenvolvimento político, da importância da democracia e da transparência (Carvalho, 2014).

**Figura 1: Desenvolvimento Rural**



Fonte: Carvalho (2011) Compreender + África: Fundamentos para Competir no Mundo

Desse modo, o contexto sociocultural confere uma outra dimensão à interpretação que é dada ao desenvolvimento rural enquanto aumento da produção agrícola para exportação.

Para Abrahamsson & Nilsson (1995), muitos dos programas de promoção do desenvolvimento rural em África, implementados pelos governos, fracassaram porque as realidades coloniais não foram suficientemente ponderadas, nos processos de transição para as independências. Esses programas de dinamização da economia rural não avaliaram, de forma correta, nomeadamente, os problemas estruturais básicos como a limitação do mercado, a produtividade baixa, o acesso e a segurança da propriedade da terra, assim como o poder de compra reduzido. Numa primeira fase, os governos conferiram demasiada importância à capacidade do Estado e da burocracia (planeamento central). Já na década de noventa, sobretudo por influência do Banco Mundial idealizou-se o crescimento consubstanciado pelas forças de mercado.

Contudo, continuou a ignorar-se as especificidades dos direitos das famílias camponesas (e o grau de exploração), agravando-se ainda mais o conflito clássico entre a modernização e a tradição. A fase do planeamento central (imediatamente a seguir à independência), como já foi referido, originou piores termos de troca, por um lado, porque as desvalorizações tiveram resultados sérios sobre as importações de bens de consumo de que os camponeses necessitavam e, por outro, devido à monopolização<sup>6</sup> e oligopolização<sup>7</sup> que aconteceu na rede comercial.

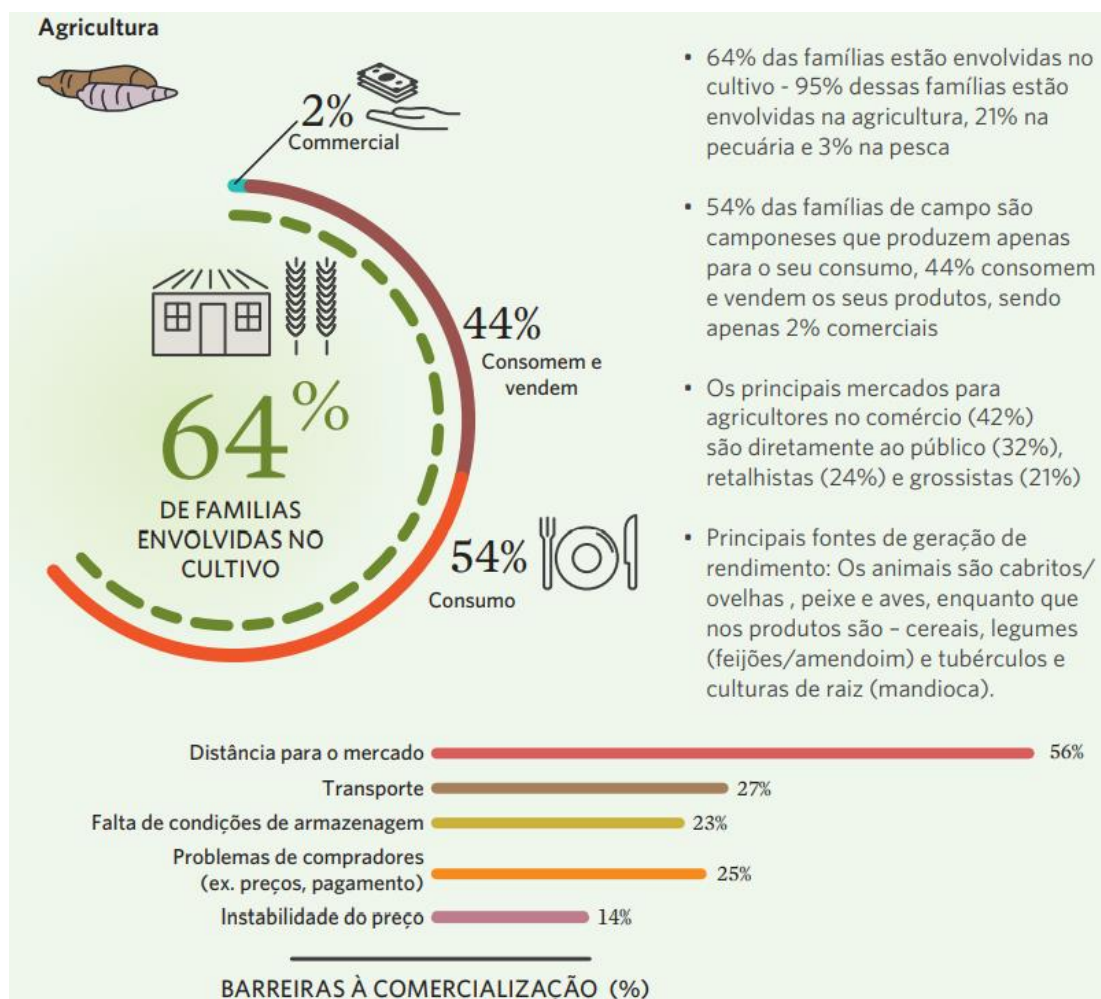
---

<sup>6</sup> Monopólio – em sentido restrito: situação em que do lado da oferta existe um vendedor face a um grande número de pequenos compradores; no sentido lato: regime de fabrico, compra ou venda de produtos ou prestação de serviços ao público, caracterizado pela falta de concorrência ou pela sua forte limitação.

<sup>7</sup> Oligopólio – domínio do mercado ou de uma grande parte do mercado por um número pequeno de empresas, em que cada uma possui um poder económico importante que exerce independentemente, face a um grande número de pequenos compradores.

Além disso, nenhuma das estratégias tentou quebrar o carácter de enclave da produção industrial, conseguindo-se efeitos de cadeia entre a produção agrícola e a produção industrial. A ligação entre elas continuou a ser mínima (não se complementava), constatando-se uma quota alta de importações para o sector agrícola enquanto o sector industrial tentava aumentar as exportações: estavam de "costas viradas" (Abrahamsson & Nilsson, 1995)

**Figura 2: Barreiras à Comercialização – Setor Agrícola**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques - Moçambique

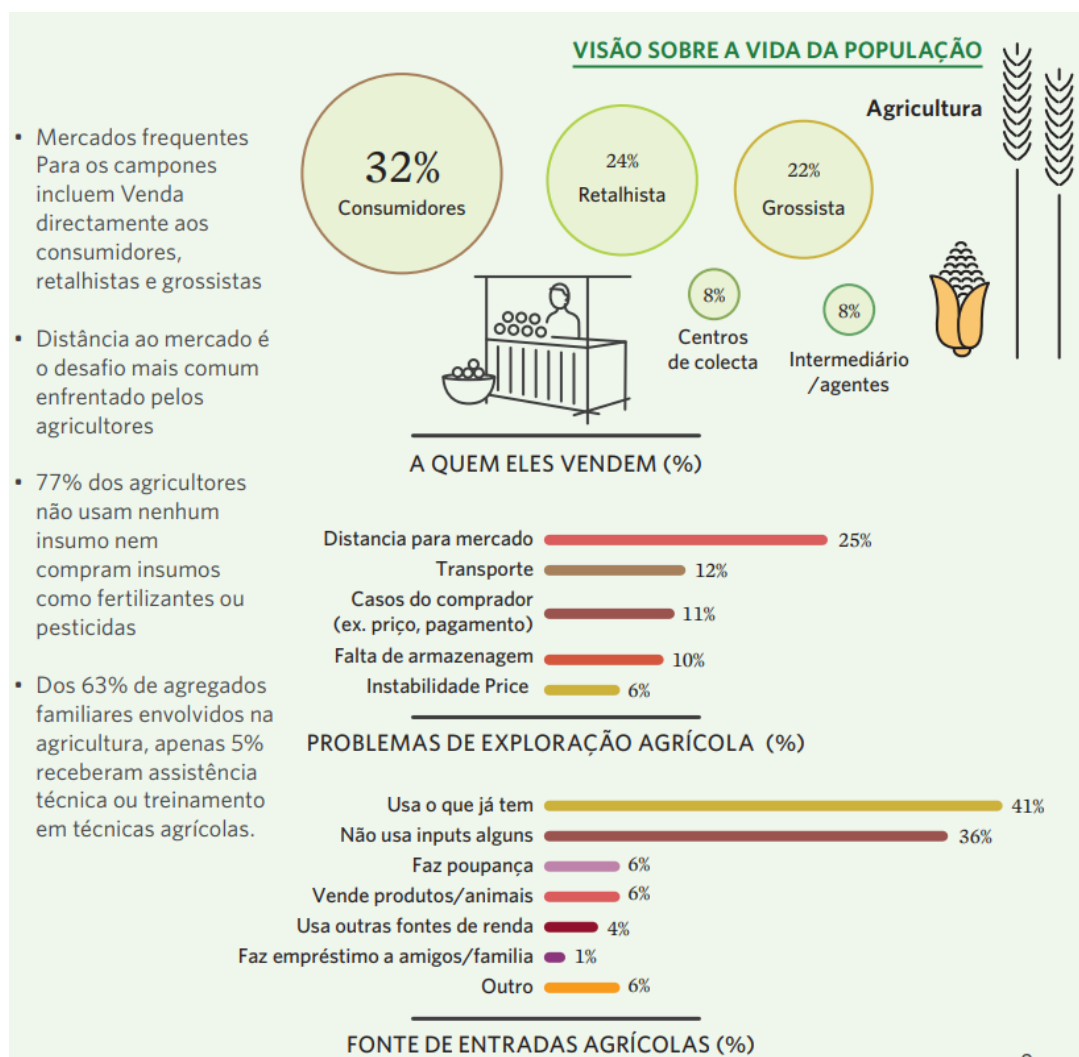
Carvalho (2014) observa que uma das características da agricultura africana reside no facto de que a produção intervém nos pequenos agregados familiares, cujo acesso à terra é garantido por toda uma gama de direitos e obrigações tradicionais. Tendo em conta a importância da terra, raros são os autores que indicam explicitamente quais os sistemas mais compatíveis com a nova corrente de “liberalização”.

A necessidade de um “mercado de terras” (ou de se conceder direitos sobre as terras aos camponeses, que lhes sirvam de garantia para a obtenção de empréstimos) é, regularmente,

levantada. No entanto, a maior rentabilidade da agricultura (efeito dimensão) atrairá grupos sociais que tenderão a monopolizar a terra. Trata-se, pois, de uma questão polémica de análise multifacetada (Carvalho, 2014).

Como já foi referido, poucas mulheres abrem contas devido a questões culturais, limitado acesso a telemóvel, nível de educação mais baixos e maior aversão ao risco. Dois terços da população rural têm um rendimento mensal inferior a 5.000 MT (€ 73,24)<sup>8</sup>.

**Figura 3: Sinopse do Setor Agrícola Moçambicano em 2020**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques - Moçambique

A maioria dos produtos bancários está focada em indivíduos assalariados, sendo que na zona rural apenas 5% dos adultos são assalariados. Importa criar oportunidades para as instituições financeiras desenvolverem produtos financeiros para os assalariados, agricultores, empresários

<sup>8</sup> Câmbio a 6 de junho de 2022

e aqueles que fazem "biscates"<sup>9</sup>, tendo em conta: (a) Informalidade dos seus rendimentos; (b) Rapidez no desembolso de crédito exigido pelos seus micro-negócios; (c) Reembolsos de empréstimos alinhados com o fluxo de caixa; (d) Requisitos colaterais alinhados com os ativos rurais (título de propriedade), e (e) Canais de distribuição adequados para reduzir os custos de transação (Carvalho et. al. 2020)

Wieser et al. (2019) defendem que a emergência de pequenos negócios pode contribuir para uma transição gradual dos postos de trabalho do sector agrícola, para um sector de serviços mais produtivo, o que deve potenciar o crescimento da produtividade na região e a formalização da economia, como instrumentos de desenvolvimento socioeconómico.

A seguir aos acordos de paz de Moçambique de 1992<sup>10</sup>, Abrahamsson e Nilsson (1995), num ensaio sobre Moçambique após a independência, referiam que a alteração paradigmática dos agentes económicos levou a um corte abrupto no funcionamento dos canais de distribuição tendo, "os indianos passados a ocupar-se das atividades comerciais dos portugueses. Contrariamente a estes, que conseguiam uma rentabilidade suficiente (apesar das pequenas quantidades comercializadas, das difíceis condições de armazenagem e de longos transportes) através da combinação da produção agrícola com as atividades comerciais, os indianos ocupavam-se apenas do comércio tendo, por isso, exigências de rentabilidade mais altas. O sistema comercial de preços reduziu as margens de lucro e o mercado negro passou a vigorar. Depois apareceu a desestabilização das zonas rurais com as estradas danificadas, as minas, as lojas e os armazéns incendiados e as viaturas destruídas."

A destruição das estradas, das viaturas e, particularmente, dos caminhos-de-ferro diminuiu, de forma drástica, a operacionalidade da distribuição física (logística). Deste modo, os canais de distribuição eram controlados por operadores, que estavam dispostos a assumir riscos muito elevados, logo, especulativos. Com a substituição dos agentes dos canais de distribuição, deu-se uma alteração sistémica do mercado. A criação de excedentes deixou de fazer sentido porque o seu normal escoamento era difícil. Assistiu-se, pois, a um retrocesso para uma economia de subsistência (Carvalho, 2014).

---

<sup>9</sup> Empregos ocasionais e tendencialmente informais

<sup>10</sup> O Acordo Geral de Paz foi assinado em Roma a 4 de Outubro de 1992, pelos então presidentes de Moçambique, Joaquim Chissano, e da RENAMO, Afonso Dhlakama, e por representantes dos mediadores, a Comunidade de Santo Egídio, da Itália, pondo fim a 16 anos de guerra civil.

O fim do período de guerra e a estabilização político-económica fez surgir novos operadores. Vários estudos tentam sugerir pistas para relançar a rede comercial, de forma a promover o funcionamento dos mercados, a circulação de pessoas e bens, assim como a formação de uma atitude transparente por parte dos funcionários do Estado (fiscais).

Terminado o enquadramento da revisão biográfica, vamos apresentar o modelo de suporte ao processo de investigação.

### 3. Metodologia de Investigação

A opção tomada para a metodologia a aplicar a esta dissertação recaiu sobre um estudo e método qualitativo, em forma de “estudo de caso”.

Ferreira & Carmo (2008) sugerem que numa investigação existem dois tipos de características ou paradigmas que podem ser quantitativos ou qualitativos conforme a tabela abaixo:

**Tabela 1 - Paradigma Qualitativo VS Paradigma Quantitativo**

<b>Paradigma Qualitativo</b>	<b>Paradigma Quantitativo</b>
Advoga o emprego dos métodos qualitativos	Advoga o emprego dos métodos quantitativos
Fenomenologismo e <i>verst ehen</i> (compreensão) “interessado” em compreender a conduta humana a partir dos próprios pontos de vista daquele que atua	“Positivismo lógico” procura as causas dos fenómenos sociais, prestando escassa atenção aos aspetos subjetivos dos indivíduos”
Observação naturalista e sem controlo	Medição rigorosa e controlada
Subjetivo	Objetivo
Próximo dos dados; “perspetiva a partir de dentro”	À margem dos dados; perspetiva “a partir de fora”
Fundamentado na realidade; orientado para *a descoberta; exploratório; expansionista; descritivo e indutivo	Não fundamentado na realidade; orientado para a comprovação; confirmatório; reducionista; inferencial e hipotético-dedutivo
Orientado para o processo válido: dados “reais”, “ricos” e “profundos”	Orientado para o resultado fiável: dados “sólidos” e repetíveis
Não generalizável: estudos de casos isolados	Generalizável: estudos de casos múltiplos
Holístico	Particularista
Assume uma realidade dinâmica	Assume uma realidade estável

Fonte: adaptado de Ferreira & Carmo (2008): Metodologia da Investigação – Guia para Auto-Aprendizagem

Cada método de investigação encontra-se ligado a uma perspetiva paradigmática, pelo que a distinção existente entre os métodos qualitativo e quantitativo se encontra fundamentalmente presente no processo de recolha de dados e na forma como estes são registados e analisados (Peixoto, 2018).

Desta forma Peixoto (2018) observa que os métodos quantitativos são caracterizados por estarem ligados à investigação experimental ou quasi-experimental; pressupõem a observação dos fenómenos e a formulação de hipóteses que explicam os mesmos; pela seleção de uma amostra para investigação; pela verificação ou rejeição das hipóteses através de uma recolha

de dados que seja rigorosa; o objetivo da investigação quantitativa é encontrar relações entre as variáveis, efetuar descrições com base no tratamento estatístico dos dados recolhidos, testar teorias; para testar as hipóteses utilizam-se alguns testes que são considerados eficazes como é o caso do Teste t, do Teste de Mann-Whitney, da Análise da Variância (ANOVA) ou da Análise da Variância Multivariada (MANOVA).

Já os métodos qualitativos caracterizam-se por serem indutivos, isto é, a informação é analisada de forma indutiva.

Desta forma, desenvolvem-se os conceitos e compreendem-se os padrões que advêm da recolha de dados; são também holísticos dado que têm em conta a “realidade global”, vêm-se como um todo e não se reduzem a variáveis; têm uma característica naturalista dado que a fonte direta de dados são situações que se considerem naturais; os investigadores são “sensíveis ao contexto”; o “significado tem muita importância pelo que se tenta compreender os sujeitos a partir de “quadros de referência”; são humanísticos; há mais interesse pelo processo de investigação em si do que pelos resultados; tem uma característica descritiva; na investigação qualitativa a “preocupação central não é a de saber se os resultados são suscetíveis de generalização, mas sim a de que outros contextos e sujeitos a eles podem ser generalizados”, as técnicas mais usadas nos métodos qualitativos são a observação participante, a entrevista em profundidade e a análise documental (Bogdan & Biklen, 1994).

Yin (2008) diz-nos que nos Estudos de Caso torna-se necessário definir as questões de investigação, ou seja, as proposições que focam a atenção do investigador sobre algo; as unidades de análise que podem ser um ou mais programas, acontecimentos, processos ou instituições; a lógica que liga os dados às proposições; e os critérios para a interpretação dos resultados.

De acordo com o mesmo autor, existem cinco características que definem um bom estudo de caso: este deve ser relevante, completo, deve considerar perspetivas alternativas de explicação, deve evidenciar uma recolha de dados adequada e suficiente, e por fim deve ser apresentado de uma forma que o motive o leitor na sua análise.

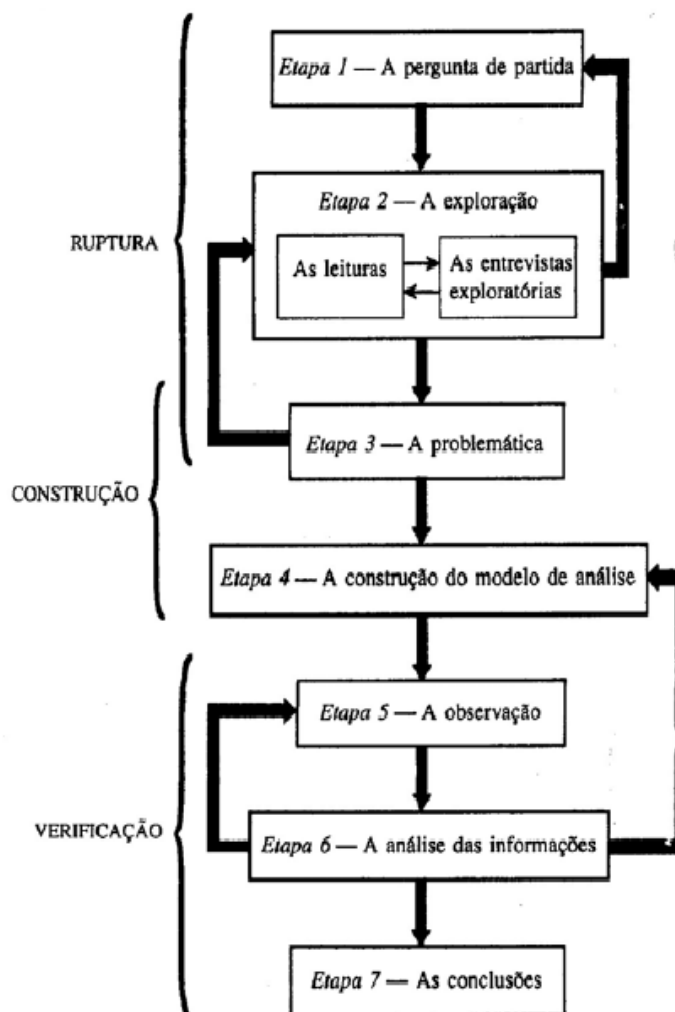
Assim e de acordo com Yin (2008), os estudos de caso acabam por ser utilizados nas pesquisas cuja estratégia passa por questões do tipo “como” e “porquê”.

A presente dissertação pode ser classificada como um “estudo de caso” uma vez que o objetivo é a abordagem da aplicação do Mobile Money como instrumento de desenvolvimento em Moçambique.

Campenhoudt, Marquet & Quivy (2019) dividem a investigação em três atos diferentes e sete procedimentos a aplicar por forma a efetuar uma boa investigação: a rutura onde se deve “romper com os preconceitos e as falsas evidências”; a construção de um “sistema conceptual organizado, suscetível de exprimir a lógica que o investigador supõe estar na base do fenómeno”; e a verificação uma vez que “uma proposição só tem direito a estatuto científico na medida em que pode ser verificada pelos factos”.

A Figura seguinte demonstra as etapas do processo de investigação:

**Figura 4: Etapas do Processo de Investigação**



Fonte: Campenhoudt, Marquet & Quivy (2019): Manual de Investigação em Ciências Sociais; Gradiva

Deste modo, e tendo em conta a primeira etapa do processo de Investigação, tornou-se necessário definir as perguntas que serviram de base à estrutura deste trabalho de investigação:

**Q1:** O *mobile money* cria valor às comunidades rurais?

Na investigação em curso aplicam-se, portanto, os métodos qualitativos uma vez que se pretende compreender um fenómeno ocorrido através da recolha de dados, ou seja, esta é uma investigação indutiva e holística.

O objetivo principal é o de compreender o fenómeno do *mobile money*, a forma como este instrumento trabalha com a moeda fiduciária e como podem promover o acesso da população aos serviços financeiros nos países em desenvolvimento, particularmente em Moçambique.

Assim, o trabalho utilizado como fonte primária é relatório FinScope Moçambique (2019) Inquérito aos Consumidores: Destaques, promovido pelo Financial Sector Deepening Mozambique.

Em 2019 foi promovido o 3º Inquérito do FinScope em Moçambique para apoiar a monitorizar e avaliar as intervenções no sector, conduzidas pela Estratégia Nacional de Inclusão Financeira (NFIS). Este inquérito repetido fornece referências fiáveis sobre o nível de inclusão financeira, a capacidade financeira e a qualidade da inclusão financeira.

Os indicadores do Inquérito ao Consumidor - FinScope 2019 de Moçambique tem como objetivo continuar a servir como um bem nacional para uso em sectores públicos e privados, para os doadores e para a formação académica, a fim de garantir que a vida dos moçambicanos seja melhorada.

Para o desenvolvimento deste estudo de caso recorreu-se à técnica da análise documental.

A Metodologia utilizada considerou: (a) uma projeção da população adulta em 2019, a população adulta total em Moçambique é estimada em 14,19 milhões; (b) Amostra individual representativa nacionalmente da população adulta com 16 anos ou mais nos níveis provincial e urbano/rural; (c) Quadro de amostragem e ponderação de dados realizadas pelo INE e ponderadas para as Projeções de População do INE 2019 alinhadas ao Censo de 2017. (d) 5073 entrevistas com amostra principal e 749 amostras distritais de Homoine e Changara, conduzidas pela Ipsos Moçambique (de Julho de 2019 a Novembro de 2019).

## **4. O caso de Moçambique**

O Inquérito ao Consumidor – Finscope 2019 segue o contributo dos inquéritos realizados anteriormente, nomeadamente em 2014 e 2009. Este inquérito permite acompanhar os níveis de inclusão financeira em todo o país. No contexto de Moçambique, o estudo foi promovido pelo Financial Sector Deepening Mozambique em conjunto com o Governo de Moçambique, os Provedores de Serviços Financeiros (PSFs) e doadores, de forma a garantir um processo holístico e inclusivo.

Os objetivos do Inquérito ao Consumidor - FinScope Moçambique 2019 visavam o seguinte:

1. Descrever os níveis de inclusão financeira (isto é, níveis de acesso a produtos e serviços financeiros - formais e informais).
2. Descrever o panorama de acesso (ou seja, o tipo de produtos e serviços usados por indivíduos incluídos financeiramente).
3. Identificar os fatores determinantes e as barreiras ao acesso financeiro.
4. Estimular o diálogo baseado em evidências que levará a intervenções efetivas dos sectores público e privado que por sua vez vão aumentar e aprofundar a inclusão financeira.
5. Comparar os resultados do inquérito com o segundo Inquérito ao Consumidor-FinScope em Moçambique (2014) e fornecer uma avaliação das mudanças e fatores (incluindo possíveis impactos de intervenções anteriores para melhorar o acesso).

Este, é um inquérito dinâmico e o seu conteúdo é avaliado por várias partes interessadas, incluindo PSFs, ONGs e o Governo de Moçambique, de forma a garantir a recolha dos dados mais pertinentes sobre os consumidores (FinScope, 2020).

Com o intuito de promover a qualidade da informação, o estudo do FinScope (2020) replica, de modo intenso e agregado o trabalho de forma extensiva, para oferecer uma análise detalhada sobre a “vida das comunidades”

Para o FinScope (2020), a capacidade financeira compreende o conhecimento, atitudes, habilidades e comportamento dos indivíduos no que diz respeito à compreensão, seleção e aplicação de conceitos e ferramentas financeiras e à capacidade de aceder serviços financeiros que satisfaçam às suas necessidades.

A capacidade financeira, como ariete de inclusão financeira apresenta as seguintes dimensões:

- Cumprimento de obrigações financeiras – ou pagamento de despesas. Esta dimensão avalia a capacidade dos consumidores de gerirem as suas finanças pessoais e domésticas para cumprir com as suas obrigações financeiras.
- Planificação do futuro – analisa o orçamento, as poupanças, investimentos e seguros. Avalia as atitudes, conhecimentos e comportamentos em relação à planificação financeira pessoal.
- Visão e uso de produtos financeiros – isto está diretamente relacionado ao modo como as pessoas estão a usar os produtos e serviços financeiros para gerirem as suas finanças. Também fornece informações sobre o comportamento relacionado à seleção de produtos e serviços financeiros para atender às necessidades financeiras; e
- Tomada de decisão financeira – refere-se à capacidade de um indivíduo aplicar o conhecimento para tomar decisões financeiras bem informadas

A representação da distribuição demográfica por género, zona e formação escolar de modo agregado é apresentada na Figura 5 e a desagregada na Figura 6.

**Figura 5: Visão da Demográfica por Género, Zona e Formação Escolar**

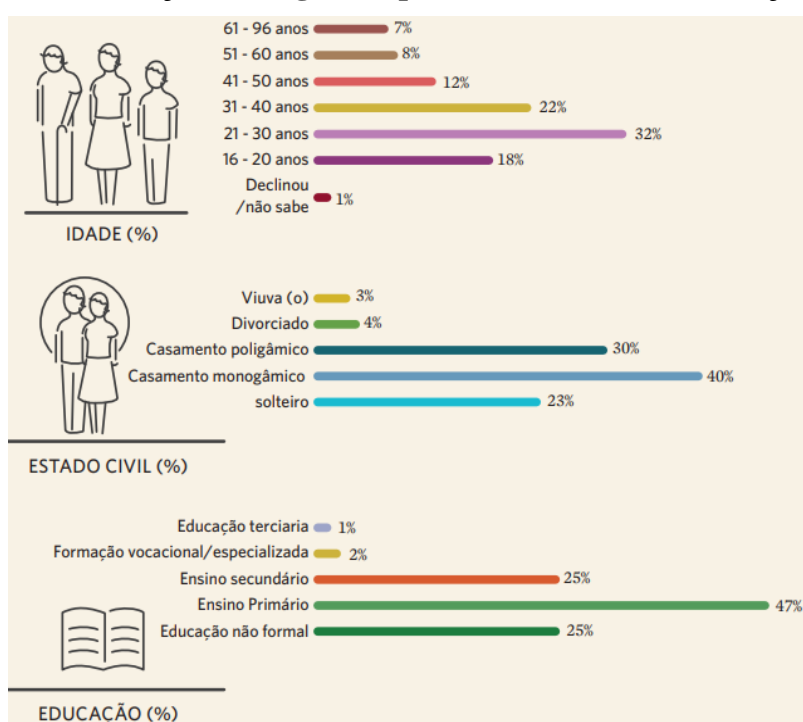


Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques – Moçambique

Uma característica dominante dos meios de subsistência rurais é a omnipresença das condições meteorológicas e outros riscos que ameaçam a quantidade de culturas e de produção pecuária.

Antecipando-se aos acontecimentos adversos, os agricultores podem renunciar a oportunidades de investimento que de outra forma assumiriam, criando um círculo vicioso de baixa produtividade e rendimento. Os seguros destinam-se a fazer face a esses riscos e, na verdade, as avaliações de impacto demonstraram que, quando os programas de seguros estão bem acompanhados das necessidades dos agricultores, os agricultores investem mais 20 a 35% em atividades lucrativas. Além disso, após um choque, as famílias seguradas são mais capazes de proteger o seu capital de trabalho e os seus ativos produtivos, uma vez que reduzem a sua dependência das estratégias de resolução mais dispendiosas (Carter et al. (2017)

**Figura 6: Distribuição Demográfica por Género, Zona e Formação Escolar**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques - Moçambique

As elevadas taxas de desemprego na África Subsariana tornam imperativo aumentar a oferta de emprego e mobilizar os recursos disponíveis (Lim, 2019).

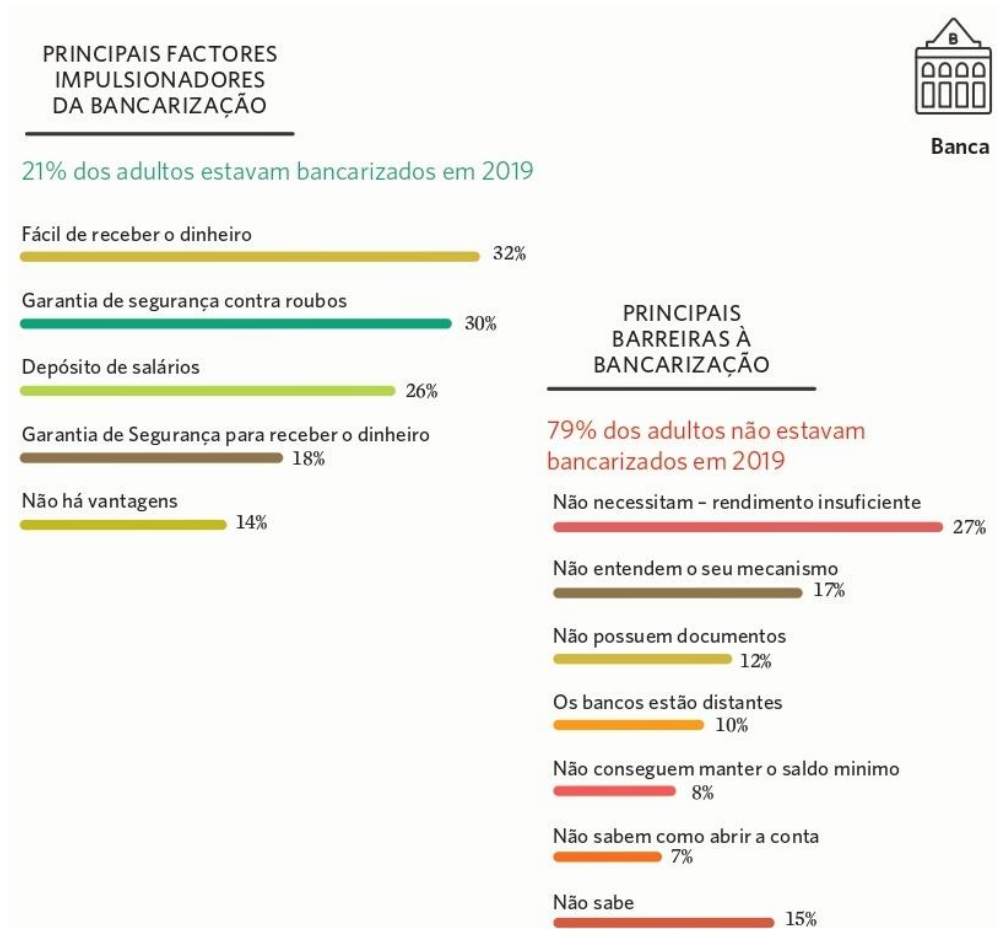
Representando mais de metade da população na África Subsaariana, cerca de 50,10% de acordo com os Indicadores Mundiais de Desenvolvimento, do World Bank (2022), as mulheres não podem nem devem ser deixadas para trás. No entanto, as mulheres que querem iniciar um negócio nesta região ainda enfrentam sérios problemas de financiamento (Akouwerabou, 2020). O fraco acesso ao financiamento bancário e a baixa taxa de empreendedorismo feminino na região são síndromes políticas, onde a expansão do microfinanciamento e do dinheiro móvel nos últimos anos pode servir de ferramenta para os resolver (Ngono, 2021).

## 4.1 O Financiamento das Zonas Rurais em Moçambique

Com efeito, o financiamento bancário na África Subsariana é fraco. Devido às assimetrias de informação, os bancos desta região exigem garantias elevadas que as famílias, a maioria das quais pobres, não podem fornecer. As mulheres são as mais afetadas sendo mais propensas a serem pobres do que os homens, também explicam que na África Subsariana, há mais mulheres pobres do que no resto do mundo (Efobi et al., 2018). No entanto, a literatura admite que este baixo financiamento constitui um obstáculo ao desenvolvimento do empreendedorismo (Akouwerabou, 2020; Gosavi, 2017).

Segundo o FinScope (2020) os adultos que não planeiam e poupam para o futuro provavelmente enfrentarão desafios financeiros e viverão em extrema pobreza quando a velhice se aproximar. 1 em cada 3 adultos não tem planos para o futuro sendo o principal motivo que impede os adultos de poupar (falta de rendimento) revela desafios financeiros que as pessoas podem estar a enfrentar.

**Figura 7: Vetores de Acesso ao Sistema Financeiro Formal em Moçambique**



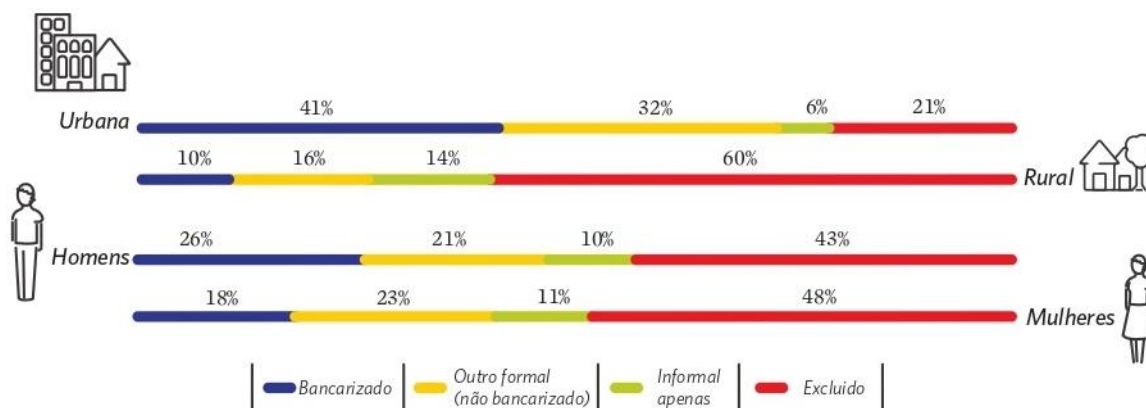
Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques – Moçambique

As barreiras assinaladas na literatura incluem a garantia de confiança de que uma instituição externa irá proteger adequadamente a poupança (Karlan et al., 2014); gestão dos custos muitas vezes elevados dos serviços bancários (Aggarwal & Klapper, 2013); e desenvolvimento da literacia financeira (GSMA, 2021; Suri, 2017).

Naturalmente que esta barreiras à entrada do sistema financeiro são assimétrica quer por zonas de residência quer por género.

Em Moçambique, em 2020, o trabalho de campo da FinScope (2020) sugere que se assistiu a: (1) um declínio na percentagem de adultos que foram financeiramente excluídos de 60% em 2014 para 46% em 2019. Não usam produtos/serviços financeiros – nem formais, nem informais – para gerir a sua vida financeira (29%); (2) uma ligeira descida na percentagem de adultos que dependem somente de mecanismos informais e que não têm/usam produtos ou serviços financeiros formais para gerir a sua vida financeira (i.e., de 16% em 2014 para 11% em 2019); (3) cerca de 22% de adultos tinham/usavam outros produtos ou serviços financeiros formais mas não são bancarizados (subiu de 4% em 2014); (4) os provedores de dinheiro móvel desempenham um papel importante no alcance à população não bancarizada. Estes indivíduos podem, no entanto, também usar mecanismos financeiros informais; e (5) somente 21% da população adulta moçambicana estava bancarizada, e podia também usar outros produtos ou serviços financeiros formais ou informais (número subiu de 20% em 2014).

**Gráfico 4: Níveis de Acesso ao Sistema Financeiro em Moçambique**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques – Moçambique

## **4.2 Poupança Financeira & Mobile Money em Moçambique**

Teve início em 2021, com o financiamento do Fundo de Apoio à Reabilitação Económica (FARE), a preparação da campanha de registos de nascimento, no seio dos membros e grupos de associações de poupança de créditos acumulados nas zonas rurais, e a emissão de cartões de identificação para a adesão aos serviços financeiros, visando a expansão do acesso aos serviços financeiros nas zonas rurais (Banco de Moçambique, 2021).

Segundo o Banco de Moçambique (2021), durante a campanha agrária 2020/2021, o Programa SUSTENTA do Ministério da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural (MITADER) beneficiou 103 distritos em oito províncias do país (exceto Inhambane, Maputo Província e Maputo Cidade), onde foram financiados 543 pequenos agricultores comerciais emergentes (PACE) para atender 112,000 pequenos agricultores (PA), correspondentes a 56,040 agregados familiares (AF).

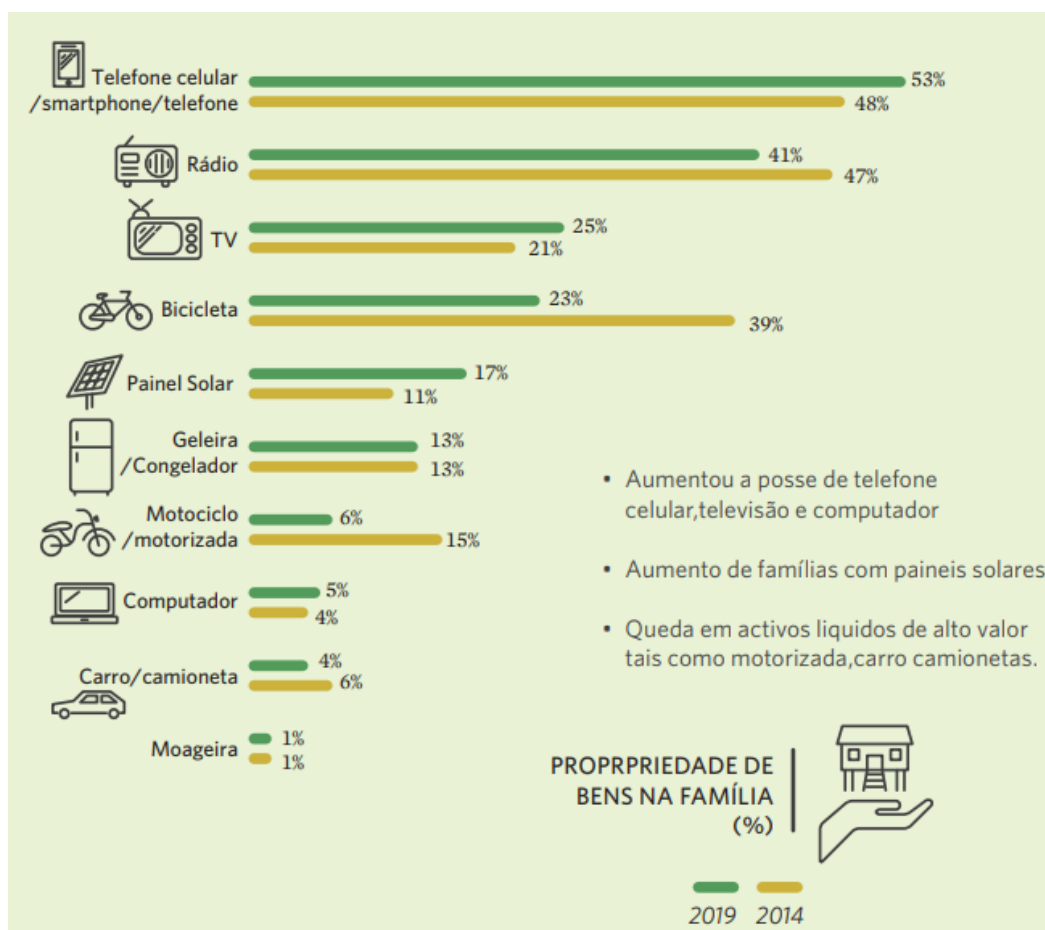
Paralelamente, outros 181 empreendedores do sector agrário das províncias de Cabo Delgado, Zambézia, Manica, Sofala e Gaza receberam um financiamento direto, sendo que, no global, o programa abrangeu, direta e indiretamente, 291,241 beneficiários. Também, de um universo de 219.561 pensionistas pagos em Dezembro de 2021 pelo INPS, 184.433, ou seja 84%, foram pagos via transferências para as respetivas contas bancárias

Em 2021, as instituições bancárias Absa, Millennium BIM e Standard Bank formalizaram a disponibilização de um canal de acesso eletrónico aos respetivos sistemas, para o pagamento de pensões, diretamente para a conta de cada pensionista, à luz do objetivo de integração de pensionistas no Sistema Único Centralizado de pagamento de pensões. Em simultâneo, existem outras instituições financeiras a trabalhar no processo de integração deste modelo (Banco de Moçambique, 2021).

Os prestadores de serviços financeiros BayPort, Letshego e Fundo da Paz promoveram também o facilitar da retenção na fonte dos valores de reembolso de empréstimos, concedidos no âmbito da implementação de programas de concessão de financiamento aos pensionistas (Banco de Moçambique, 2021).

O estudo do FinScope (2020) sugere que, em Moçambique, na comunidade 53% tem telemóvel, 41% possui rádio, 25% possui TV, 23% tem bicicleta e o 17% tem painel solar.

**Figura 8: Principais Bens (ativos) para a Comunidade**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques – Moçambique

À medida que a digitalização alarga o seu alcance a cantos remotos e rurais do mundo, parece prudente ter em mente que todas as três tecnologias disponíveis apresentam novas questões de proteção dos consumidores: a segurança de transferência para dinheiro móvel, empréstimos predatórios para crédito digital e qualidade de contrato de seguros (Benami & Carter, 2021).

Nos últimos anos, a tecnologia tem vindo a desenvolver-se a um ritmo acelerado, especialmente na área digital o que provocou alterações significativas no domínio do comportamento dos consumidores e na forma como as empresas gerem as suas operações.

### 4.3 A Inclusão Financeira em Moçambique

Segundo o Banco de Moçambique (2021), em 2021, o sistema financeiro moçambicano contou com 37 instituições de crédito contra 40, registadas em 2020, das quais 16 bancos, 12 microbancos, uma sociedade de investimento, três IME e cinco cooperativas de crédito, contra

sete, em 2020. Registaram-se, igualmente nove sociedades financeiras, das quais uma sociedade emitente ou gestora de cartões de crédito, contra duas, em 2020, e oito casas de câmbio, contra dez, em 2020.

Observou-se um aumento substancial de operadores de microfinanças, ao passar de 1.124, em 2020, para 1.598, em 2021, dos quais 12 instituições de poupança e empréstimo e 1.586 operadores de microcrédito. Ainda em 2021, registou-se 33 instituições na categoria “outras instituições financeiras”, das quais 19 seguradoras e 14 operadores de bolsa (Tabela 2).

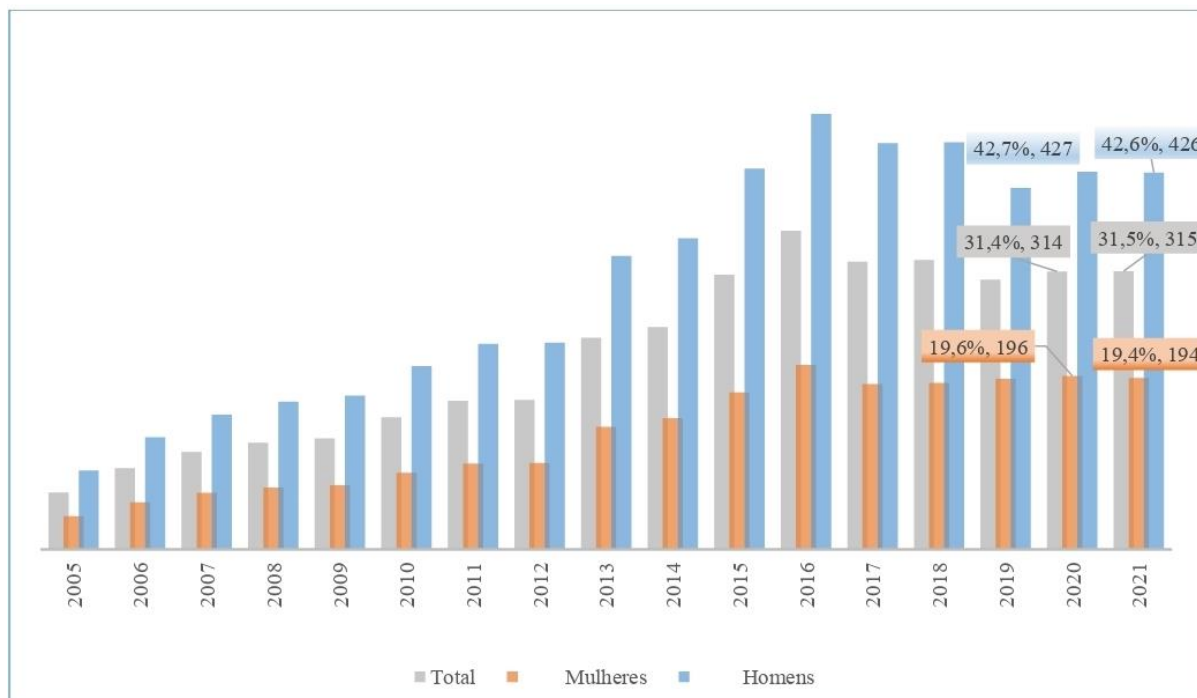
**Tabela 2: Total de Instituições Bancárias, de Microfinanças e Não Bancárias**

	Número de instituições			Número de agências, agentes, delegações e balcões		
	2020	2021	Var. (%)	2020	2021	Var. (%)
<b>1. Instituições de Crédito</b>						
Bancos	16	16	0.0	684	665	(2.8)
Microbancos	12	12	0.0	96	85	(11.5)
Sociedades de investimento	2	1	(50.0)	2	1	(50.0)
Instituições de moeda eletrónica	3	3	0.0	69,548	94,697	36.2
Cooperativas de crédito	7	5	(28.6)	7	4	(42.9)
<b>2. Sociedades Financeiras</b>						
Sociedade gestora de compras em grupo	1	0	(100.0)	1	1	0.0
Sociedade emitente ou gestora de cartões de crédito	2	1	(50.0)	2	1	(50.0)
Casas de câmbio	10	8	(20.0)	16	14	(12.5)
<b>3. Operadores de Microfinanças</b>						
Organizações de poupança e empréstimo	12	12	0.0	12	12	0.0
Operadores de microcrédito	1,112	1,586	42.6	1,112	1,586	42.6
<b>4. Outras Instituições Financeiras</b>						
Instituições seguradoras	19	19	0.0	148	153	3.4
Operadores de bolsa	14	14	0.0	14	14	0.0

Fonte: Banco de Moçambique (2021), Relatório de Inclusão Financeira 2021

No que diz respeito ao número de agências, agentes e demais representações das instituições financeiras, entre o ano de 2020 e o ano de 2021, observou-se uma redução de 2,8% agências bancárias, 11,5% agências de microbancos, 50% de sociedades de investimento e 42.9% cooperativas de crédito. Num sentido inverso, observa-se que os agentes de moeda eletrónica registaram um aumento considerável de 36.2%.

**Gráfico 5: Evolução Número Contas Bancárias por 1000 Adultos (Homens e Mulheres)**



Fonte: Banco de Moçambique (2021), Relatório de Inclusão Financeira 2021

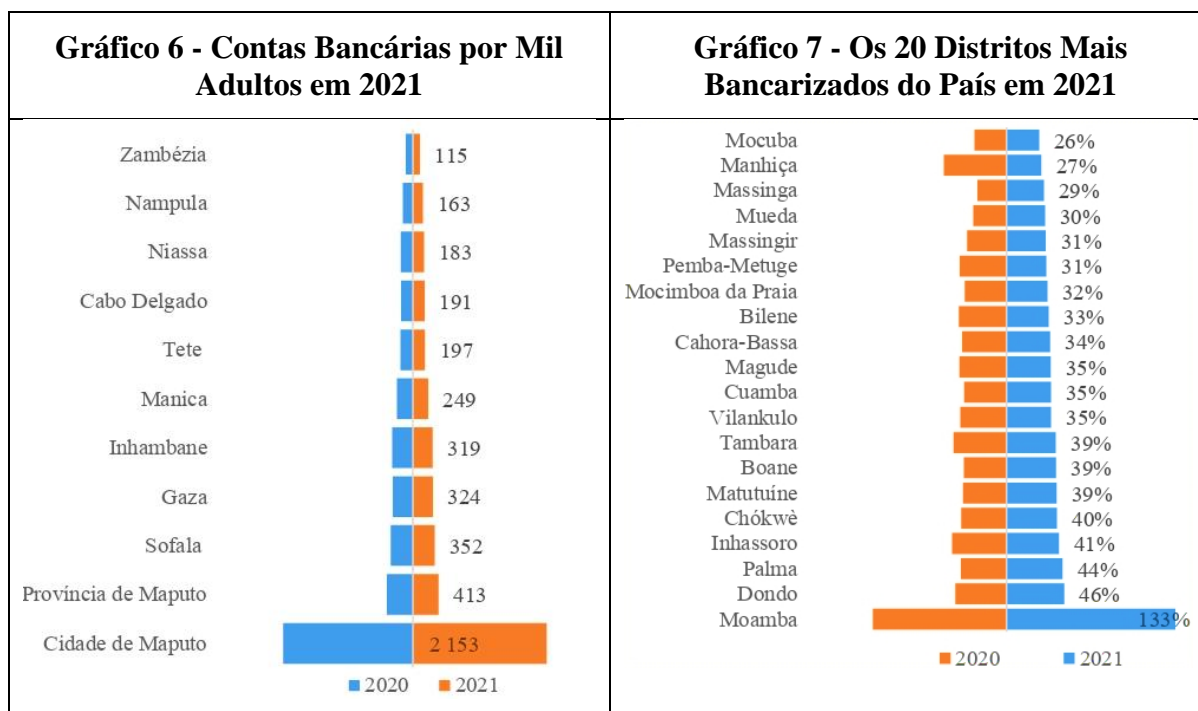
O número total de contas bancárias passou de 5,116,741, em 2020, para 5,293,240, em 2021, i.e., uma subida de 3.4%.

No que diz respeito à análise da segregação por género, é possível observar uma tendência decrescente na bancarização, em ambos os géneros:

a) No seio da população feminina, o número total de mulheres adultas detentoras de contas bancárias passou de 196 mulheres por 1.000 adultas, em 2020, para 194, em 2021 (Gráfico 5), ou seja, uma redução em duas contas para cada 1.000 mulheres adultas;

b) Por sua vez, a população masculina passou a ter 426 contas por cada 1.000 homens adultos, em 2021, contra 427, em 2020, o que se traduz numa redução de uma conta em cada 1.000 homens adultos.

No contexto da análise geográfica, observou-se em 2021 um maior nível de bancarização da economia na cidade de Maputo, com duas contas bancárias em média por pessoa adulta (Gráfico 6).



Fonte: Banco de Moçambique (2021), Relatório de Inclusão Financeira 2021

A cidade de Maputo, a região mais urbana de Moçambique, lidera o nível de bancarização, com 2.153 contas, a seguir, surgem a província de Maputo (413 contas bancárias), Sofala (352 contas bancárias) e Gaza (324 contas bancárias), por cada 1.000 adultos, em 2021, em contraponto com 2.079, 417, 352 e 320 contas por 1.000 adultos, em 2020. Verifica-se, desta forma, uma tendência de progressão da bancarização na cidade de Maputo e Gaza, e uma redução na província de Maputo.

Zambézia (115 contas bancárias), Nampula (163 contas bancárias) e Niassa (183 contas bancárias) por 1.000 adultos, são as províncias com os menores níveis de bancarização, em 2021. No Niassa, uma região rural do norte de Moçambique, verifica-se uma redução do seu nível de bancarização de 192 contas por 1000 adultos, em 2020, para 183, em 2021.

#### 4.4 Exclusão Bancária: difícil acesso ou frágeis recursos em Moçambique

Os PCR ou ASCAs consistem em formas organizativas de promoção de acesso aos serviços financeiros, por parte da população de baixa renda, sobretudo nas zonas rurais e mais remotas. Em 2021, foram registados um total de 85 operadores, entre organizações não-governamentais, organizações governamentais e promotores independentes, que promovem os PCR através de diferentes metodologias e objetivos (Banco de Moçambique, 2021).

Em Dezembro de 2021 verifica-se um total de 4.604 grupos, constatando deste modo a presença dos PCR em todas as províncias moçambicanas. Sendo que os grupos com melhor estrutura localizam-se nas províncias de Inhambane, Sofala, Zambézia, Nampula e Niassa, prestando serviços a um total de 156.562 membros (Banco de Moçambique, 2021).

**Tabela 3: Informação Estatística sobre Grupos de Poupança em 2021**

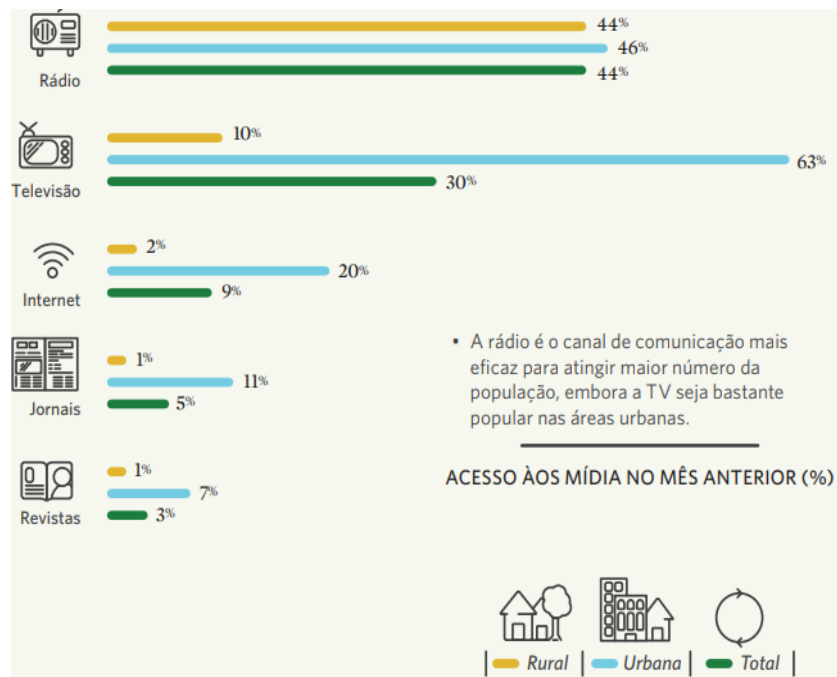
N.º	Província	N.º de Grupos	N.º de Membros	Operadores/ Dinamizadores	N.º de Organizações Financiadoras	Carteira de crédito	Carteira de depósitos
1	Maputo cidade	-	-	-	-	-	-
2	Maputo província	253	6,747	(Prosul-Calipso, Calipsoc, Agro-Mozal)	2	-	75,412,583
3	Gaza	551	17,929	(Kulima, FARE/REFP, REFP-NHP, Prosul-FDM, ADCR, IDEPA, GAPI, SDAE, FAO-Save the children)	2	-	62,598,971
4	Inhambane	1236	31,862	(CARE, IDEPA, AIPDC, Kukula, IDPPE, Calipso-Pesca, Gapi-SI, PRIORIZE, NHP-Prosul, Sardonica, SDAE, Covida, Livaningo, Propesca, Promel e Plan)	4	-	239,519,786
5	Sofala	618	41,473	(ADEM, GAPI, Associação 3.º Bairro, EMC, ADEL-Sofala, Visão Mundial, Kiphedzana, FNDS, Covida, Ademo, FH Association)	2	-	80,745,018
6	Manica	200	11,205	(ADEM, OCODEMA, Kubatsirana, Alfalite, Kaedza Samukai, CARE, Visão Mundial, KMS, Child Fund, Associação Cuidados para a Vida, AKS, ANDA, Girl Child Rights, UCAMA, Manuel Joaquim Domingos, Associação Olhar Futuro da Criança )	-	-	47,746,107
7	Tete	182	6,864	(Ide-Moçambique, GAPI, Paróquia-MTZ, Missão Salesiana Dom Bosco Moç., ADEL Tete, ADEMUCHA, ADPP, ECOFISH, Ass. Extensionistas e consultores , UNAC, UPC, Visão Mundial e SDAE)	-	-	42,398,149
8	Zambézia	708	21,221	18 (Sofreco, AMUDEM, ADRA, CELIN, Visão Mundial, OMM, Cosv, Terra Nossa, UATAF, Projecto vias sustentáveis de Mulumbo, Nana, Clusa, Caritas NAFEZA, Proini, FAO e PROMER <sup>22</sup> )	4	-	25,532,434
9	Nampula	395	7,375	(OLIPA-FAO, Swofish,OPHAVELA, KULIMA, ADEL Nampula, CLUSA, IDPPE e GAPI)	1	-	1,481,857
10	Cabo Delgado	116	2,930	(Oikos-PROMER, CESAL, AMA, ADEL-CARE, Projecto DEMALIBA, Fundação Contra a Fome, GAPI e Tecnicol)	1	-	43,538,528
11	Niassa	345	8,956	(PROMER-GAPI, SNV, UPCN, UCA, Projecto DEMALIBA)	1	-	19,551,008
<b>TOTAL</b>		<b>4,604</b>	<b>156,562</b>	<b>85</b>	<b>17</b>	<b>-</b>	<b>638,524,440</b>

Fonte: Banco de Moçambique (2021), Relatório de Inclusão Financeira 2021, pp. 45

Durante o período em análise, os PCR registaram uma carteira de depósito no valor de 638 524 440 MT (€ 9 353 232)<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Câmbio a 6 de junho de 2022

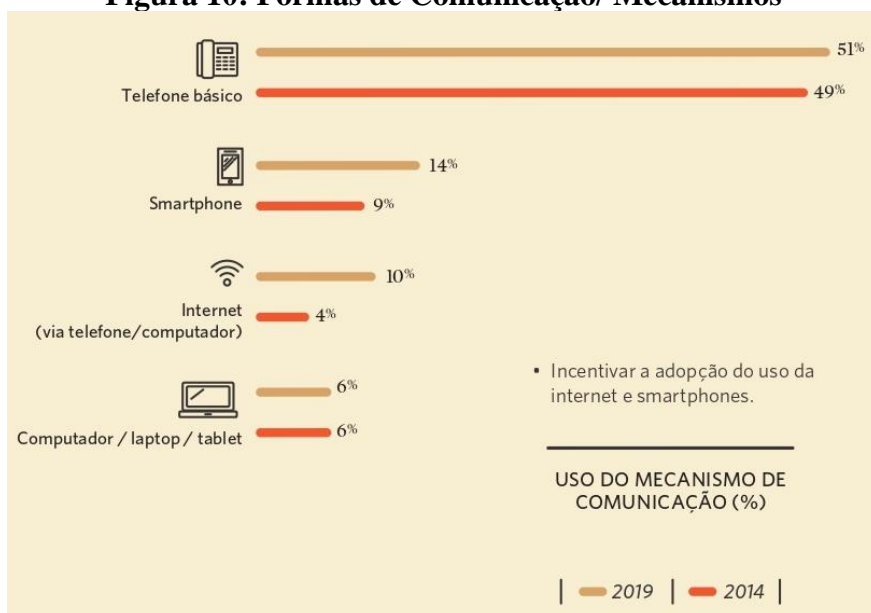
**Figura 9: Instrumentos de Apoio à Difusão de Informação/ Notícias**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques – Moçambique

As figuras 9 e 10 ilustram os meios de comunicação a que a população moçambicana tem acesso. Esta informação permite-nos perceber as fragilidades económicas, de comunicação e acesso a serviços, em geral. Quando vemos tecnologias digitais que ajudam a superar os desafios do isolamento, escala e risco, a sua utilização deve ser direcionada de forma a aproveitar o seu potencial de aliviar as desigualdades subjacentes no acesso aos serviços financeiros (FinScope, 2020).

**Figura 10: Formas de Comunicação/ Mecanismos**

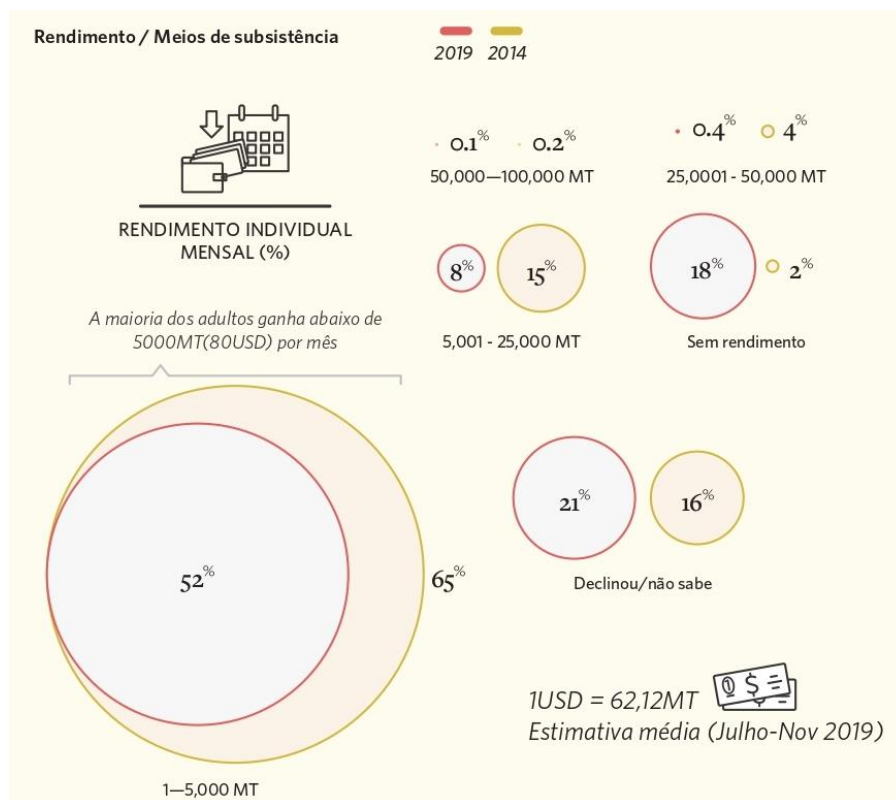


Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques – Moçambique

Por sua vez, esperamos que os designers e implementadores destas ferramentas financeiras reforçadas se desloquem para formas justas, transparentes e adequadas de gerir ambientes cada vez mais "big data" em benefício de muitos indivíduos e famílias de pequena escala em todo o mundo (Benami & Carter, 2021)

A Figura 11 evidencia os parcos recursos económicos das poluções, sendo que a maioria dos adustos ganho menos de 5.000 Mt (€ 73,24)<sup>12</sup> mensais.

**Figura 11: Rendimento / Meios de Subsistência**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques - Moçambique

Também por esse rendimento ser escasso, o estudo de Carvalho et. al. (2020) sugerem que a maioria dos produtores gostaria de receber o pagamento da venda de algodão via LetsGo pela segurança. A Tabela 4 sugere as respostas às entrevistas de campo sobre esta temática (ICC, 2020)

As entrevistas evidenciam um o nível de literacia financeira é muito frágil “Os produtores não memorizaram o número da conta, mas têm-no guardado num papel. Na altura do pagamento seria importante recordar-lhes que é necessário terem o número de conta” e “Nem sempre quem

<sup>12</sup> Câmbio a 6 de junho de 2022

está registado na SAN é o dono<sup>13</sup> da conta LetsGo. Em geral a mulher ou o pai é que está registado” (ICC, 2020).

Para Ahmad et al. (2020), a exclusão financeira pode ser voluntária ou involuntária. A exclusão voluntária ocorre quando os indivíduos reportam que não têm necessidade do sistema financeiro, por exemplo porque outro membro da família tem uma conta.

**Tabela 4 – Análise Entrevistas à População Rural S/ Utilização Mobile Money**

Gostaria de receber via LetsGo	Não gostaria de receber via LetsGo
<p><b>Segurança</b>                      “prefiro receber via LetsGo por causa dos roubos. Eu abri a conta por causa dos roubos”.                      Para mim é melhor receber via LetsGo pois é mais seguro do que receber em mão”                      Se receber em mão corro riscos, assim os bandidos não vão saber, é um segredo entre mim e a SAN”.</p>	<p><b>Divisão do valor com o conjugue/ família</b>                      “Quero receber em dinheiro, assim posso discutir com a minha mulher, fazemos a divisão e depois vou depositar”.                      “Tenho que receber em mãos pois tenho que dividir com o meu marido, depois vou depositar a minha parte”.                      “Vou ter de receber em mão, pois trabalho com o meu pai e ele é que recebeu a semente”.</p>
<p><b>Não usar o valor imediatamente</b>                      “Prefiro receber na LetsGo, assim não gasto logo”                      “Quando recebemos na conta ficamos prevenidos, quando recebemos na mão podemos gastar no mesmo dia”</p>	<p><b>Falta de experiência com a conta</b>                      “Prefiro receber em mão, ainda não acostumei bem”.                      “Quero receber em mão e eu ir depositar, pois quero habituar a trabalhar com a conta”.</p>
<p><b>Rapidez</b>                      “Na LetsGo vai me facilitar, posso ficar distante, o dinheiro vai entrar”.</p>	<p><b>Pagamento de despesas imediatas</b>                      “Tenho que receber em mão pois tenho que pagar o ganho-ganho”</p>

Fonte: ICC (2020): Financial inclusion of Cotton Smallholder Farmers, Relatório de Avaliação Final do Piloto

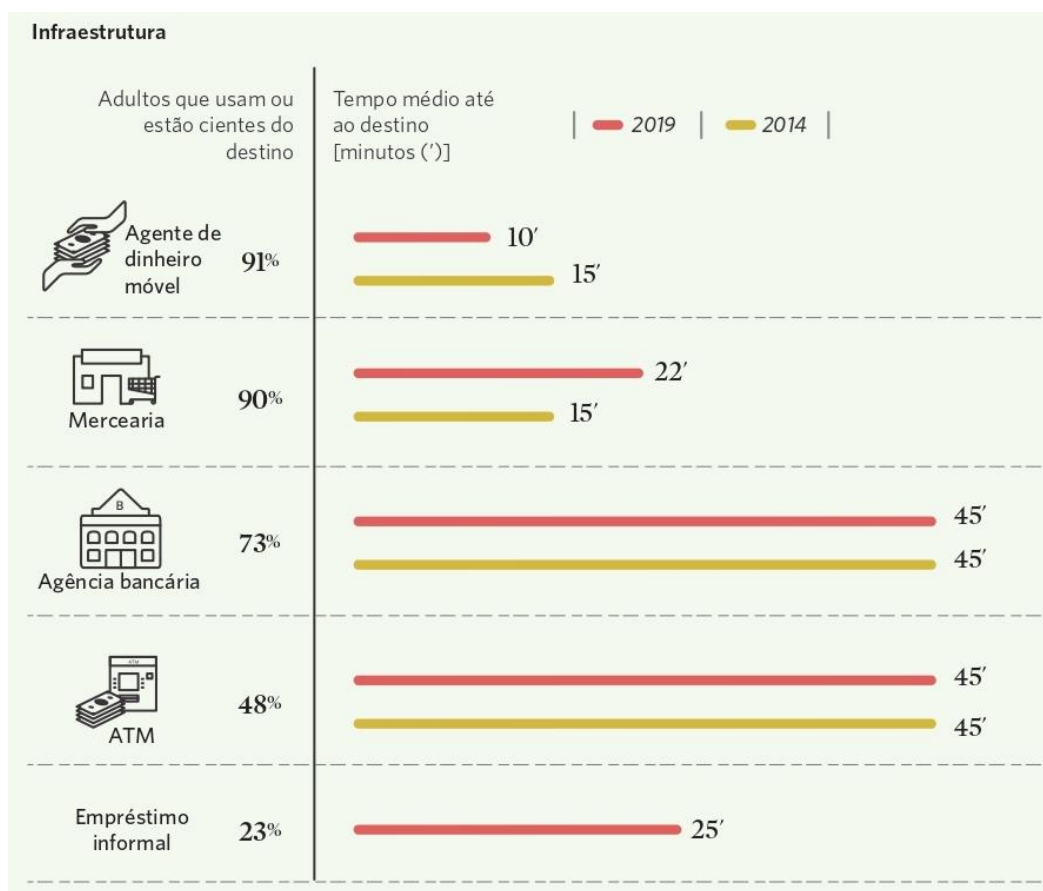
A exclusão involuntária surge quando as famílias não podem utilizar o sistema financeiro devido a barreiras externas, tais como custos ou documentação (Allen et al., 2016; Beck et al., 2007). Outras barreiras incluem baixos rendimentos e níveis de educação que Nanziri (2015) identificou como uma das principais causas de exclusão financeira na África do Sul. Zins & Weill (2016) descobriram que as mulheres e os jovens estavam entre os grupos que estão financeiramente excluídos em África em geral.

A principal razão pela qual a tecnologia móvel tem sido apontada como uma nova esperança para o esvaziar destes preconceitos é, especialmente em África, vista na evolução da linha fixa e da penetração móvel na última década.

Na realidade a penetração móvel fora da África Subsaariana aumentou mais de cinco vezes, mas o "milagre" ocorreu na África Subsariana, onde a penetração móvel aumentou 3200% de uma base reconhecidamente baixa. África saltou sobre a sua infraestrutura baixa em linha fixa diretamente para o telemóvel (Aron, 2018).

<sup>13</sup> beneficiário efetivo

**Figura 12: Infraestruturas de Apoio ao Sistema Financeiro**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques - Moçambique

Em termos de acesso físico, em 2021, Moçambique passou a contar com, pelo menos, um ponto de acesso em todos os distritos. As figuras 12 e 13 ilustram o tempo médio a que as infraestruturas financeiras se localizam da população, e a forma como a população se desloca a estas infraestruturas.

Em 2021, o sistema financeiro moçambicano tinha registadas 37 instituições de crédito, contra 40 registadas em 2020, das quais 16 bancos, 12 microbancos, uma sociedade de investimentos (contra uma, em 2020), cinco cooperativas de crédito (contra sete, em 2020) e três IME. Tinha igualmente registadas nove sociedades financeiras, das quais uma sociedade emitente ou gestora de cartões de crédito (contra duas, em 2020) e oito casas de câmbio (contra dez, em 2020) (Banco de Moçambique, 2021).

Tinha, também, 1.598 operadores de 6 microfinanças (contra 1.124, em 2020), dos quais 12 organizações de poupança e empréstimo e 1.586 operadores de microcrédito. Por fim, um total de 33 instituições na categoria “outras instituições financeiras”, das quais 19 seguradoras e 14 operadores de bolsa (Banco de Moçambique, 2021).

**Figura 13: Tempo Médio de Deslocação à Infraestrutura Financeira Mais Próxima**



Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques - Moçambique

Por outro lado, de um total de 154 distritos, o país passou a contar com 152 distritos cobertos por agentes de Instituições de Moeda Electrónica (IME) e 101 distritos com cobertura de agentes bancários, representando um nível de cobertura de 98,7% e 65,6% do total de distritos, respetivamente, ou seja, um incremento de 7,8pp e 4,1pp, respetivamente, quando comparado ao ano anterior (Banco de Moçambique, 2021).

Segundo FinScop (2020), em Moçambique os consumidores geralmente usam uma combinação de produtos e serviços para atender as suas necessidades financeiras: (a) 2% dos adultos dependem exclusivamente de serviços bancarizados e 12% dependem exclusivamente de outros serviços formais. (b) 21% usam uma combinação de mecanismos formais e informais para gerir suas necessidades financeiras, indicando assim que suas necessidades não são totalmente atendidas apenas pelo sector formal (c) 11% da população adulta apenas depende de mecanismos informais, como grupos de poupança (Xitique) ou ASCAs, para poupar ou pedir emprestado dinheiro.

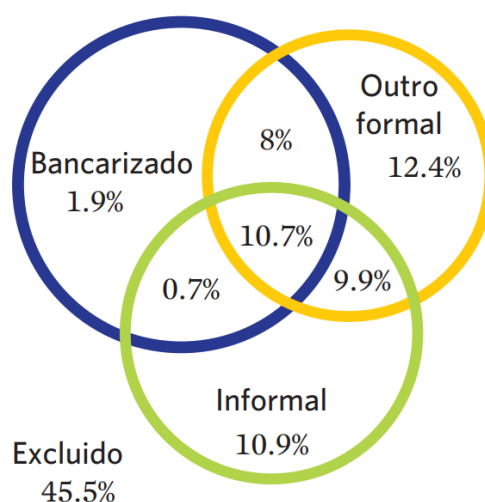
Segundo o Banco de Moçambique (2021) em 2021, o Índice de Inclusão Financeira (IIF) global, situou-se em 12,76 pontos, em 2021, contra os 13,93 pontos registados em 2020, verificando-se uma redução de 1,2 pontos. Esta queda resulta, fundamentalmente, da redução

dos pontos de acesso (agências bancárias, microbancos e cooperativas de crédito, agentes bancários, ATM e POS), com especial destaque na cidade de Maputo, bem como da retração da atividade económica ao durante o período em análise (devido ao efeito da COVID-19).

A cidade da Maputo permanece como a província com um maior IIF (82,69 pontos), seguido da província de Inhambane (10,36 pontos) e Maputo (9,95 pontos). Os níveis mais baixos encontram-se nas províncias da Zambézia (2,84 pontos) e Niassa (3,67 pontos).

No âmbito das iniciativas do Governo de Moçambique direcionadas para a inclusão financeira da população rural, há a destacar, em 2021, a realização das seguintes ações: (a) Enquadrado no projeto “Um distrito, um banco”, foram instaladas três agências, perfazendo um total de 45 agências desde 2016, ano de lançamento do projeto; (b) O projeto Sustenta, na campanha agrária 2020/2021, beneficiou 103 distritos em oito províncias do país (exceto Inhambane, Maputo Província e Maputo Cidade), sendo que no total, o programa abrangeu, direta e indiretamente, 291,241 beneficiários. (c) Como benefícios da digitalização de pagamentos do Estado (G2P), no sistema obrigatório de Previdência Social do Estado, o Instituto Nacional de Previdência Social (INPS) elevou o efetivo de pensionistas pagos via transferências às respetivas contas bancárias, de um total de 165.722 pensionistas, em Dezembro de 2020, para cerca de 184.433 pensionistas, em Dezembro de 2021, representando um incremento de 18.711 pensionistas, passando para 95% dos pensionistas a receberem as suas pensões via transferências bancárias (Banco de Moçambique, 2021).

**Gráfico 8: Inclusão Financeira**



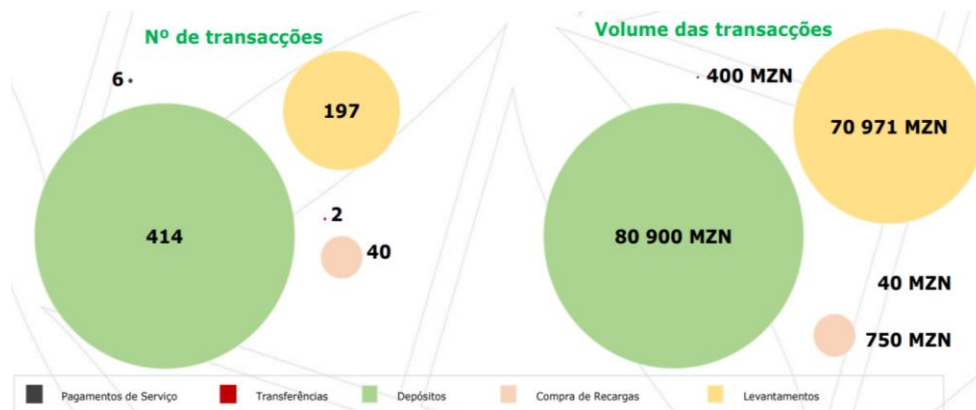
Fonte: FinScope (2020) Inquérito aos Consumidores: Destaques - Moçambique

Para Sarma (2012) a inclusão é constituída por três fatores distintos, mas relacionados: penetração (por empresas financeiras), disponibilidade (de serviços financeiros) e utilização (por parte dos clientes). Uma outra taxonomia de quatro vias sugerida por Hannig & Jansen (2010) consiste em: utilização, qualidade, impacto e acesso a serviços financeiros.

Um estudo desenvolvido pela ICC (2020), sobre a região do Niassa, no norte de Moçambique, em 2019, sugere que os baixos níveis de inclusão financeira são originados por: (i) Inexistência de uma instituição financeira nas áreas onde os pequenos produtores operam essencialmente devido à baixa densidade e níveis de rendimento da população (ii) Produtos financeiros oferecidos no mercado não alinhados com as necessidades dos pequenos produtores (iii) Baixo nível de educação financeira dos pequenos produtores, associados a elevados custos na provisão de serviços financeiros para as populações rurais usando os modelos da banca tradicional.

A análise permitiu aferir que na região da amostra o conceito de *mobile money* era desconhecido, desta forma apenas através da recolha de dados continua do inquérito, será possível verificar a evolução da sua aceitação.

**Figura 14: Utilização de Produtos**



Fonte: ICC (2020): Financial inclusion of Cotton Smallholder Farmers, Relatório de Avaliação Final do Piloto






É possível verificar que os canais através dos quais o *mobile money* pode impactar a economia são vários e complexos, pelo que carecem de melhor caracterização e aprofundamento. Um crescente corpo de literatura empírica tem tem-se focado em quantificar os possíveis ganhos económicos para as diferentes regiões sobre o acesso a serviços financeiros seguros através de dinheiro móvel (como a melhoria da partilha de riscos, o consumo, a segurança alimentar, a gestão de tesouraria, a poupança, o empreendedorismo, a utilização de transferências de dinheiro, etc.), bem como o de fatores que o mitigam. O aumento do volume de investimentos

em toda a cadeia de valor do processo é a prova de ganhos de valor para os intervenientes (ICC, 2020).

O estudo permitiu concluir que a maioria dos usuários efetua depósitos e levantamentos, dado que as restantes operações quase não têm expressão, sobretudo dada a dificuldade de acesso ao USSD<sup>14</sup> ou à necessidade de tempo e observável mérito para a difusão de confiança.

Os dados, tanto pelo número de transações como pelo seu volume, revelam a existência de um saldo positivo de poupanças. A grande parte dos utilizadores realiza depósitos e levantamentos, por outro lado, as restantes operações são realizadas com pouca frequência, dada a falta de acesso a dinheiro e a familiares com conhecimento dos novos serviços (ICC, 2020).

**Figura 15: Desagregação e Quantificação dos Produtos Utilizados**

<b>Transferências</b> 	<b>Transações:</b> 2 <b>Valor:</b> MZN 40 <b>Tempo:</b> 3 minutos <b>Custo:</b> não sabem	<b>USSD</b>	<b>Transferência para pagamento de uma compra numa loja em que o proprietário também tinha uma conta Letsgo.</b> “uma vez transferei para o dono daquela barraca para pagar a conta. Vi que descontava. Não sabia que descontava”.
<b>Compra de recargas</b> 	<b>Transações:</b> 40 <b>Valor:</b> MZN 750 <b>Tempo:</b> 3 minutos <b>Custo:</b> n/a	<b>USSD</b>	<b>Compra de recargas Vodacom. Via telefone é muito fácil e rápido.</b> “costumo comprar código Vodacom” “talvez tenha (descontos), ainda não descobri nada.
<b>Depósito</b> 	<b>Transações:</b> 410 <b>Valor:</b> MZN 80 900 <b>Tempo:</b> 5 minutos <b>Custo:</b> não sabem/ não existe	<b>Agente</b>	<b>Não foram mencionados grandes constrangimentos. Algumas vezes os agentes não têm float o que acaba por fazer com que os clientes gastem o dinheiro que iam depositar.</b> “Às vezes tenho problemas para depositar pouco a pouco e acabo gastando”. “Nunca tive problemas com os depósitos” “Foi muito rápido”
<b>Levantamento</b> 	<b>Transações:</b> 197 <b>Valor:</b> MZN 70971 <b>Tempo:</b> 5 minutos <b>Custo:</b> não sabem/ não existe	<b>Agente</b>	<b>Não há grandes constrangimentos, excetuando em caso de levantamento de valores elevados.</b> “Só levanto quando preciso” “Nunca tive problemas em levantar dinheiro” “Nunca pague nada, nunca vi descontos na minha conta”
<b>Pagamento de serviços</b> 	<b>Transações:</b> 6 <b>Valor:</b> MZN 400 <b>Tempo:</b> n/a <b>Custo:</b> n/a	<b>USSD</b>	<b>Maioritariamente para a compra de Credelec* (no Lurio e aqueles que têm cas em Cuamba). Os que têm casa em Cuamba também pagam ao FIPAG**.</b> “As operações são fáceis de fazer”. “Compro recargas da Vodacom e é muito fácil fazer” “Ainda não sei fazer, mas vou perguntar como se faz” “Compro Credelec* e pago FIPAG** para a casa da minha mãe em Cuamba”
* Credelec – fatura referente à conta de luz ** FIPAG – fatura referente à conta de água			

Fonte: ICC (2020): Financial inclusion of Cotton Smallholder Farmers, Relatório de Avaliação Final do Piloto

<sup>14</sup> Unstructured Supplementary Service Data – ou "Quick Códigos", consiste num protocolo de comunicação ou numa tecnologia interativa utilizada por aparelhos que usam a tecnologia GSM, para comunicar entre si com a operadora de telefone móvel, semelhante à transmissão de mensagens de texto SMS

Vários estudos sugerem que apesar dos riscos a que a população rural está exposta, o conceito de “seguro” não é um instrumento comum de resolução: Vendem “algo”, usam poupanças ou pedem dinheiro emprestado para fazer face aos imprevistos, incrementando ainda mais a sua vulnerabilidade o que condiciona os comportamentos socioeconómicos (FSDMo, 2016).

A realidade do isolamento rural, das pequenas dimensões das transações e uma maior oferta de riscos tornaram tradicionalmente os mercados de poupança, crédito e seguros menos eficientes e menos equitativos do que seriam de outra forma. O resultado foi uma desvantagem decidida para as famílias rurais de baixa riqueza. Neste contexto, voltamos agora à nossa pergunta inicial: O *mobile money* cria valor às comunidades rurais?

A Tabela 5 ajuda-nos a enquadrar o argumento desenvolvido a partir da pergunta de partida. Em primeiro lugar, sem tecnologias digitais, as famílias rurais com menor riqueza tendem a poupar em casa, dado os custos de transferir dinheiro para instituições formais. Tais poupanças podem ser inseguras, tendem a dar zero a taxas reais negativas de retorno, e estão sujeitas a problemas de autocontrolo, que tendem a mitigar ainda mais a acumulação de poupança. O dinheiro móvel pode refazer o panorama da poupança, reduzindo o custo de transferir dinheiro para instituições formais de depósito (Benami, & Carter, 2021).

**Tabela 5: Potencial transformador de tecnologias digitais para financiamento rural**

Produto Financeiro	Problema nos Mercados Financeiros Rurais Convencionais	Potencial Transformador das Tecnologias Digitais	Lacunas e Oportunidades Restantes
Poupança	Poupanças inseguras em casa geram retornos negativos, mas as transferências para locais físicos distantes também são caras	O dinheiro móvel pode reduzir custos e aumentar a velocidade de transmissão de fundos de locais remotos ou perigosos para sistemas de depósito seguros ou usos produtivos	Aprimorando o acesso e a interoperabilidade da rede, a segurança das transações digitais e a transparência dos termos em diversos contextos regulatórios
Empréstimo	Informações caras e assimétricas tornam o crédito disponível apenas para aqueles que podem arriscar garantias	As pegadas digitais podem apoiar a identificação não tradicional de mutuários de menor risco, permitindo que os credores ofereçam a esses mutuários termos contratuais mais favoráveis.	Garantir práticas de empréstimos justas entre os novos provedores de empréstimos, reduzindo as oportunidades de empréstimos predatórios
Seguro	Contratos convencionais ajustados a perdas indisponíveis e contratos de índice de primeira geração muitas vezes não confiáveis	O sensoriamento remoto pode subscrever contratos de índice confiáveis com erros de deteção de perda menos difundidos	Incentivar o desenvolvimento e a implantação de contratos de índice confiáveis por meio de padrões de qualidade

Fonte: Benami, E. & Carter, R. C. (2021), Can digital technologies reshape rural microfinance? Implications for savings, credit, & insurance.

Em segundo lugar, nos mercados convencionais de empréstimos rurais, a informação sobre o risco de incumprimento do mutuário por parte do endógeno e os fatores exógenos são distribuídos assimetricamente e muitas vezes dispendiosos para os credores cobrarem. Como resultado, os contratos disponíveis têm requisitos de garantia elevados, limitando o uso do

crédito a quem pode e está disposto a cumprir o pré-requisito de garantia. Embora os empréstimos de microfinanciamento de responsabilidade conjunta resolvam parcialmente este problema para os mutuários socialmente bem ligados, a pontuação do crédito digital mantém a promessa de reduzir os custos de informação e de disponibilizar contratos colaterais mais baixos a mais potenciais mutuários (Benami, & Carter, 2021).

Por último, os custos da informação podem tornar os contratos convencionais de seguros (que requerem verificação e ajustamento de perdas) financeiramente inviáveis. Os dados digitais da deteção remota prometem a possibilidade de abrir uma nova gama de contratos de seguro fiáveis e de baixo custo para os residentes rurais de baixa riqueza, melhorando a correspondência de um determinado índice com as perdas subjacentes sofridas pelo segurado (Benami, & Carter, 2021).

## **5. Conclusão**

Para Benami, & Carter (2021) as transações de poupança, crédito e seguros servem para transferir dinheiro de tempos de abundância para tempos de restrição. Para uma família que sofre de um choque económico e precisa de liquidez, a poupança transfere dinheiro dos rendimentos passados para o presente, enquanto o crédito faz o contrário, transferindo dinheiro de ganhos futuros esperados para reembolsar o empréstimo para o presente de necessidade. Como transação repetida, o seguro faz ambos, reunindo prémios do passado e do futuro até ao presente. O seguro também junta prémios entre indivíduos num único ponto no tempo.

No entanto, os fluxos de informação e dinheiro necessários para a conclusão destas transações estão limitados por três características críticas que tipificam muitos ambientes convencionais de microfinanciamento rural: isolamento, escala e risco. O isolamento refere-se à forma como as comunidades com infraestruturas de transporte e comunicação de baixa qualidade enfrentam elevados atritos para mover pessoas, bens, fundos e informação. Em segundo lugar, o desafio da escala reflete a grande magnitude e volume de transações que ocorrem em muitos ambientes rurais e de baixo rendimento, embora os custos fixos da recolha de informação continuem a ser elevados.

Esta incompatibilidade diminui a atratividade da prestação de serviços financeiros em ambientes rurais. Em terceiro lugar, o risco atravessa a atividade económica dominante em muitas zonas rurais, ou seja, a agricultura.

Estas três dimensões de isolamento, escala e risco mitigam a disponibilidade de instrumentos financeiros formais e padrão para os indivíduos de baixos ativos em zonas rurais com frágil densidade populacional e isoladas.

Foi observado a existência de iniciativas que otimizam e ‘impulsionam o acesso’ a serviços financeiros e outros sucedâneos num contexto de economia digital tais como serviços de saúde e de ensino à distância abrindo horizontes e esperança a milhares de milhões de cidadãos.

Abordar questões da economia real, como as cadeias de valor agrícola, prestação de serviços, emprego e empreendedorismo, pode ajudar a garantir uma alavanca para mudanças, pois elas afetam diretamente os meios de subsistência e de desenvolvimento socioeconómico.

O *mobile money* é uma ferramenta para aumentar o alcance de serviços formais – com quase um em cada três adultos a usar dinheiro móvel principalmente para pagar e realizar transações, alargar a iniciativa a outros serviços financeiros pode melhorar o acesso a serviços financeiros.

Por outro lado, o desenvolvimento rural pode melhorar o sector e os meios de subsistência dos agricultores por meio da abordagem da cadeia de valor a nível regional, alargando o âmbito dos canais de distribuição e aprofundando a rentabilidade da cadeia de valor e, conseqüentemente, das comunidades rurais.

A existência de concorrência e de um ambiente regulatório adequado tenderá à introdução de contas de baixo custo, sem encargos, direcionadas para jovens, mulheres e pobres, alavancando, assim, a criação de soluções financeiras, de ensino e de seguro inovadoras.

À guisa de conclusão, uma vez que as tecnologias digitais prometem reconfigurar o panorama financeiro rural, é provável que as inovações institucionais enquadrem as diferentes perspectivas e atores numa trajetória de um desenvolvimento inclusivo e perene.

## **5.5. Limitações e sugestões para investigação**

As instituições que visem a criação de valor social e económico, têm na identificação de fatores críticos de sucesso um instrumento relevante. Esta criação de valor impacta também a sua sociedade. E, naturalmente, os seus países.

Uma questão importante diz respeito às relações entre o *mobile money*, o micro-financiamento e o financiamento mais formal (baseado no banco). Até que ponto o dinheiro móvel é um substituto ou um complemento para outras formas de financiamento, e quais são as implicações, especialmente para a inclusão financeira?

Os indicadores apresentados ao longo deste trabalho permitem uma análise sobre a temática da inclusão financeira e sobre o contributo que a moeda digital pode ter para a inclusão social e financeira e, conseqüentemente, para o desenvolvimento sustentável.

Desta forma, e através do contributo de estudos de caso, será pertinente realizar análises que avaliem diversas temáticas relacionadas com o dinheiro móvel, nomeadamente o seu potencial contributo para o empoderamento feminino, através da inclusão financeira das mulheres.

## **6. Bibliografia**

- Abdikirimova, S., & Feng, R. (2020). Peer-to-peer multi-risk insurance and mutual aid. *European Journal of Operational Research*, 299(2), 735–749. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2021.09.017>
- Abrahamsson, H., & Nilsson, A. (1995). The “Washington Consensus” e Moçambique a importância de questionar o modo de pensar ocidental sobre o processo de desenvolvimento do continente africano. PADRIGU (Centro de pesquisa de paz e desenvolvimento Universidade de Gotemburgo).
- Adaba, G. B., Ayoung, D. A., & Abbott, P. (2019). Exploring the contribution of mobile money to well-being from a capability perspective. *Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 85(4), 1–11. <https://doi.org/10.1002/isd2.12079>
- Aggarwal, S., & Klapper, L. (2013). Designing Government Policies to Expand Financial Inclusion: Evidence from Around the World. *The Journal of Finance*, 56(3).
- Ahmad, A. H., Green, C., & Jiang, F. (2020). Mobile Money, Financial Inclusion and Development: a Review With Reference To African Experience. *Journal of Economic Surveys*, 34(4), 753–792. <https://doi.org/10.1111/joes.12372>
- Aker, J. C., Boumnijel, R., McClelland, A., & Tierney, N. (2016). Payment mechanisms and antipoverty programs: Evidence from a mobile money cash transfer experiment in Niger. *Economic Development and Cultural Change*, 65(1), 1–37. <https://doi.org/10.1086/687578>
- Akouwerabou, L. (2020). Revue africaine de management-African management review Les difficultés d'accès au financement: Le cas des femmes entrepreneures burkinabè. *Revue Africaine de Management*, 5(2), 37–57.
- Albashrawi, M., & Motiwalla, L. (2020). An Integrative Framework on Mobile Banking Success. *Information Systems Management*, 37(1), 16–32. <https://doi.org/10.1080/10580530.2020.1696530>
- Allen, F., Demircuc-Kunt, A., Klapper, L., & Martinez Peria, M. S. (2016). The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*, 27(2016), 1–30. <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2015.12.003>
- Almuraqab, N. A. S. (2020). Predicting determinants of the intention to use digital currency in the UAE: An empirical study. *Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 86(3), 1–12. <https://doi.org/10.1002/isd2.12125>

- Aron, J. (2018). Mobile money and the economy: A review of the evidence. *World Bank Research Observer*, 33(2), 135–188. <https://doi.org/10.1093/wbro/lky001>
- Aron, J., & Muellbauer, J. (2019). The economics of mobile money: harnessing the transformative power of technology to benefit the global poor. *VOX CEPR Policy Portal*, May, 1–10. <https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/May-19-OMS-Policy-Paper-Mobile-Money-Aron-Muellbauer.pdf>
- Ashraf, N., Gons, N., Karlan, D. S., & Yin, W. (2003). A Review of Commitment Savings Products in Developing Countries. Asia Development Bank, ERD Working Paper No. 45, 1–48.
- Asongu, S. A., & Odhiambo, N. M. (2020). Inequality and gender inclusion: Minimum ICT policy thresholds for promoting female employment in Sub-Saharan Africa. *Telecommunications Policy*, 44(4), 101900. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2019.101900>
- Baiyegunhi, L. J. S., Hassan, M. B., Danso-Abbeam, G., & Ortmann, G. F. (2019). Diffusion and adoption of Integrated Striga Management (ISM) technologies among smallholder maize farmers in rural northern Nigeria. *Technology in Society*, 56(September), 109–115. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2018.09.009>
- Banco de Moçambique. (2021). Relatório de Inclusão Financeira 2021.
- Banerjee, A., Duflo, E., Imbert, C., Mathew, S., & Pande, R. (2020). E-governance, Accountability, and Leakage in Public Programs: Experimental Evidence from a Financial Management Reform in India†. *American Economic Journal: Applied Economics*, 12(4), 39–72. <https://doi.org/10.1257/app.20180302>
- Beaman, L., Karlan, D., & Thuysbaert, B. (2014). Saving for a (not so) rainy day: A randomized evaluation of savings groups in Mali. *National Bureau of Economic Research*, 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/https://doi.org/10.3386/w20600>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2007). Finance, inequality and the poor. *Journal of Economic Growth*, 12(1), 27–49. <https://doi.org/10.1007/s10887-007-9010-6>
- Benami, E., & Carter, M. R. (2021). Can digital technologies reshape rural microfinance? Implications for savings, credit, & insurance. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 43(4), 1196–1220. <https://doi.org/10.1002/aep.13151>
- Bill & Melinda Gates Foundation. (2019). Women’s digital financial inclusion in Africa. July. [https://docs.gatesfoundation.org/Documents/WomensDigitalFinancialInclusioninAfrica\\_English.pdf?sf105300406=1](https://docs.gatesfoundation.org/Documents/WomensDigitalFinancialInclusioninAfrica_English.pdf?sf105300406=1)

- Blumenstock, J. E., Eagle, N., & Fafchamps, M. (2016). Airtime transfers and mobile communications: Evidence in the aftermath of natural disasters. *Journal of Development Economics*, 120, 157–181. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2016.01.003>
- Bogdan, R., & Biklen, S. (1994). *Investigação Qualitativa em Educação – uma introdução à teoria e aos métodos*. Porto Editora.
- Brana, S. (2013). Microcredit: An answer to the gender problem in funding? *Small Business Economics*, 40(1), 87–100. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9346-3>
- Brune, L., Giné, X., Goldberg, J., & Yang, D. (2016). Facilitating Savings for Agriculture: Field Experimental Evidence From Malawi. *Economic Development and Cultural Change*, 62(2), 57. <https://doi.org/https://doi.org/10.3386/w20946>
- Burns, S. (2018). M-Pesa and the ‘Market-Led’ Approach to Financial Inclusion. *Economic Affairs*, 38(3), 406–421. <https://doi.org/10.1111/ecaf.12321>
- Campanella, F., & Serino, L. (2019). Gender and financial constraints: An empirical investigation in Italy. *International Journal of Financial Research*, 10(2), 109–120. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n2p109>
- Campenhoudt, L. Van, Marquet, J., & Quivy, R. (2019). *Manual de Investigação em Ciências Sociais* (Gradiva).
- Carter, M., De Janvry, A., Sadoulet, E., & Sarris, A. (2017). Index Insurance for Developing Country Agriculture: A Reassessment. *Annual Review of Resource Economics*, 9(May), 421–438. <https://doi.org/10.1146/annurev-resource-100516-053352>
- Carvalho, R. M. de. (2008). *Parcerias em processos de internacionalização: o caso português*. In Doctoral dissertation, Tese de Doutoramento. ISEG.
- Carvalho, R. M. de. (2011). *Compreender + África: Fundamentos para Competir no Mundo*. Círculo de Leitores.
- Carvalho, R. M. de. (2014). *A Força das Coisas - Diário de um futuro lusófono*. Bnomics.
- Carvalho, R. M. de. (2019). *Dilema das Alianças - Defesa do Humanismo na Era da Inteligência Artificial*. Editora Lidel.
- Carvalho, R. M. de, Vieira, C., & Soares, I. (2020). Mobile Money como instrumento de desenvolvimento rural no norte de Moçambique. *Revista UilPS*, 8(4), 7–26.
- Chantararat, S., Mude, A. G., Barrett, C. B., & Carter, M. R. (2013). Designing Index-Based Livestock Insurance for Managing Asset Risk in Northern Kenya. *Journal of Risk and Insurance*, 80(1), 205–237. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2012.01463.x>

- Chiu, J. L., Bool, N. C., & Chiu, C. L. (2017). Challenges and factors influencing initial trust and behavioral intention to use mobile banking services in the Philippines. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(2), 246–278. <https://doi.org/10.1108/apjie-08-2017-029>
- Coleman, S., Henry, C., Orser, B., Foss, L., & Welter, F. (2019). Policy Support for Women Entrepreneurs' Access to Financial Capital: Evidence from Canada, Germany, Ireland, Norway, and the United States. *Journal of Small Business Management*, 57(S2), 296–322. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12473>
- DeLoach, S. B., & Smith-Lin, M. (2018). The Role of Savings and Credit in Coping with Idiosyncratic Household Shocks. In *Journal of Development Studies* (Vol. 54, Issue 9, pp. 1513–1533). <https://doi.org/10.1080/00220388.2017.1380795>
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Van Oudheusden, P. (2015). The Global Findex Database: Measuring financial inclusion around the world. Policy Research Working Paper 7255, April, 11.
- Dhar, V., & Stein, R. M. (2017). Economic and business dimensions: FinTech platforms and strategy. *Communications of the ACM*, 60(10), 32–35. <https://doi.org/10.1145/3132726>
- Duflo, E., & Udry, C. (2004). Intrahousehold Resource Allocation in Côte D'Ivoire: Social Norms, Separate Accounts and Consumption Choices. NBER WORKING PAPER SERIES, Working Papers 10498. <https://doi.org/https://doi.org/10.3386/w10498>
- Dupas, P., & Robinson, J. (2013). Savings constraints and microenterprise development: Evidence from a field experiment in kenya. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(1), 163–192. <https://doi.org/10.1257/app.5.1.163>
- Efobi, U. R., Tanankem, B. V., & Asongu, S. A. (2018). Female Economic Participation with Information and Communication Technology Advancement: Evidence from Sub-Saharan Africa. *South African Journal of Economics*, 86(2), 231–246. <https://doi.org/10.1111/saje.12194>
- Ehrbeck, T., & Tarazi, M. (2011). Putting the banking in branchless banking : regulation and the case for interest-bearing and insured e-money savings accounts. World Economic Forum's Mobile Financial Services Development Report 2011.
- Ejemeyovwi, J. O., & Osabuohien, E. S. (2020). Investigating the relevance of mobile technology adoption on inclusive growth in West Africa. *Contemporary Social Science*, 15(1), 48–61. <https://doi.org/10.1080/21582041.2018.1503320>

- Ejemeyovwi, J. O., Osabuohien, E. S., Johnson, O. D., & Bowale, E. I. K. (2019). Internet usage, innovation and human development nexus in Africa: the case of ECOWAS. *Journal of Economic Structures*, 8(1). <https://doi.org/10.1186/s40008-019-0146-2>
- Eriksson, P., Katila, S., & Niskanen, M. (2009). Gender and sources of finance in Finnish SMEs: A contextual view. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(3), 176–191. <https://doi.org/10.1108/17566260910990883>
- Ferreira, M. M., & Carmo, H. (2008). *Metodologia da investigação - Guia para Auto-aprendizagem*. Universidade Aberta.
- FinScope. (2020). *Inquérito ao Consumidor Finscope: Moçambique 2019*.
- Franklin, D. (2017). *Megatech - As grandes Inovações do futuro (Clube do A)*.
- FSDMo. (2016). *Analysis of Rural Financial Inclusion*.
- Goldberg, J. (2014). Products and policies to promote saving in developing countries. *IZA World of Labor*, October, 1–10. <https://doi.org/10.15185/izawol.74>
- Gosavi, A. (2017). Use of the Internet and its Impact on Productivity and Sales Growth in Female-Owned Firms: Evidence from India. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 13(2), 155–178. <https://doi.org/10.7341/20171327>
- Grossman, J., & Tarazi, M. (2014). Serving Smallholder Farmers: Recent Developments in Digital Finance. *CGAP Focus Note*, 94, 1–16.
- GSM. (2020). *The Mobile Economy Sub-Saharan Africa 2020*. GSM Association, 1–41.
- Gugerty, M. K. (2007). You can't save alone: Commitment in rotating savings and credit associations in Kenya. *Economic Development and Cultural Change*, 55(2), 251–282. <https://doi.org/10.1086/508716>
- Gunther, I., & Harrtgen, K. (2006). Households' Vulnerability to Covariate and Idiosyncratic Shocks. *Proceedings of the German Development Economics Conference, Berlin 2006 / Verein Für Socialpolitik, Research Committee Development Economics*, No. 10, May, 1–30.
- Hoque, M. R. (2020). The impact of the ICT4D project on sustainable rural development using a capability approach: Evidence from Bangladesh. *Technology in Society*, 61(April), 101254. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2020.101254>
- ICC. (2020). *Financial inclusion of Cotton Smallholder Farmers, Relatório de Avaliação Final do Piloto*.
- Jack, W., & Suri, T. (2014). Risk sharing and transactions costs: Evidence from Kenya's mobile money revolution. In *American Economic Review* (Vol. 104, Issue 1, pp. 183–223). <https://doi.org/10.1257/aer.104.1.183>

- Jakiela, P., & Ozier, O. (2016). Does africa need a rotten kin theorem? Experimental evidence from village economies. *Review of Economic Studies*, 83(1), 231–268. <https://doi.org/10.1093/restud/rdv033>
- Karakara, A. A., & Osabuohien, E. S. (2019). Households' ICT access and bank patronage in West Africa: Empirical insights from Burkina Faso and Ghana. *Technology in Society*, 56(September), 116–125. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2018.09.010>
- Karlan, D., Kendall, J., Mann, R., Pande, R., Suri, T., & Zinman, J. (2016). RESEARCH AND IMPACTS OF DIGITAL FINANCIAL SERVICES. NBER WORKING PAPER SERIES, No. 22633. <https://doi.org/10.3386/w22633>
- Karlan, D., Osei, R., Osei-Akoto, I., & Udry, C. (2014). Agricultural decisions after relaxing credit and risk constraints. *Quarterly Journal of Economics*, 129(2), 597–652. <https://doi.org/https://doi.org/10.1093/qje/qju002>
- Kim, G., Shin, B., & Lee, H. G. (2009). Understanding dynamics between initial trust and usage intentions of mobile banking. *Information Systems Journal*, 19(3), 283–311. <https://doi.org/10.1111/j.1365-2575.2007.00269.x>
- Kim, M., Zoo, H., Lee, H., & Kang, J. (2018). Mobile financial services, financial inclusion, and development: A systematic review of academic literature. *Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 84(5), 1–17. <https://doi.org/10.1002/isd2.12044>
- Kimuyu, P. K. (1999). Rotating saving and credit associations in Rural East Africa. *World Development*, 27(7), 1299–1308. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00049-2](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00049-2)
- Lashitew, A. A., van Tulder, R., & Liasse, Y. (2019). Mobile phones for financial inclusion: What explains the diffusion of mobile money innovations? *Research Policy*, 48(5), 1201–1215. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2018.12.010>
- Laws, E. (2016). Social assistance and idiosyncratic shocks. GSDRC Helpdesk Research Report 1383, 1–14.
- Lim, K. Y. (2019). Modelling the dynamics of corruption and unemployment with heterogeneous labour. *Economic Modelling*, 79, 98–117. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.10.004>
- Malinga, R. B., & Maiga, G. (2020). A model for mobile money services adoption by traders in Uganda. *Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 86(2), 1–14. <https://doi.org/10.1002/isd2.12117>

- Marlow, S. (2002). Women and Self-Employment. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 3(2), 83–91. <https://doi.org/10.5367/000000002101299088>
- McBride, N., & Liyala, S. (2021). Memoirs from Bukhalalire: a poetic inquiry into the lived experience of M-PESA mobile money usage in rural Kenya. *European Journal of Information Systems*, 00(00), 1–22. <https://doi.org/10.1080/0960085X.2021.1924088>
- Mill, J. S. (1983). *Principles of Political Economy*.
- Mude, A. (2017). The role of mobile technologies in promoting sustainable delivery of livestock insurance in the East African Drylands: Towards sustainable Index-Based Livestock Insurance (IBLI) for pastoralists. International Livestock Research Institute, 68–74. <https://doi.org/https://doi.org/10.22004/ag.econ.266633>
- Mushtaq, R., & Bruneau, C. (2019). Microfinance, financial inclusion and ICT: Implications for poverty and inequality. *Technology in Society*, 59(May), 101154. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2019.101154>
- Naidu, S., & Chand, A. (2017). National Culture, Gender Inequality and Women’s Success in Micro, Small and Medium Enterprises. *Social Indicators Research*, 130(2), 647–664. <https://doi.org/10.1007/s11205-015-1203-3>
- Nan, W., Zhu, X., & Lynne Markus, M. (2021). What we know and don’t know about the socioeconomic impacts of mobile money in Sub-Saharan Africa: A systematic literature review. *Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 87(2), 1–22. <https://doi.org/10.1002/isd2.12155>
- Nanziri, E. (2015). Financial inclusion and welfare in post-apartheid South Africa. *African Economic Research Consortium*. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=121256426&site=ehost-live&scope=site>
- Ngono, J. F. L. (2021). Financing women’s entrepreneurship in Sub-Saharan Africa: bank, microfinance and mobile money. *Labor History*, 62(1), 59–73. <https://doi.org/10.1080/0023656X.2020.1851666>
- Nkwede, F. E., & Agha, N. (2017). Mobile Money Adoption In a Fragile Economy : The Case of a Seven Year Failed Experiment In Nigeria. *International Journal of Business and Management Invention*, 6(4), 78–87.
- Obada, M., & Alaoui, L. L. (2018). Le Financement De L ’ Entrepreneuriat Feminin Au Maroc : Opportunités Et Enjeux. *International Journal of Business & Economic Strategy*, 10, 71–77.

- Peixoto, M. T. B. A. (2018). *As Fintech como Instrumento de Desenvolvimento: O Caso de Moçambique*. ISG Business & Economics School.
- Prina, S. (2015). Banking the poor via savings accounts: Evidence from a field experiment. In *Journal of Development Economics* (Vol. 115, pp. 16–31). <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2015.01.004>
- Riley, E. (2018). Mobile money and risk sharing against village shocks. *Journal of Development Economics*, 135(May), 43–58. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2018.06.015>
- Robichaud, Y., Cachon, J. C., & McGraw, E. (2019). GENDER DIFFERENCES in VENTURE FINANCING: A STUDY among CANADIAN and US ENTREPRENEURS. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 24(3), 1–21. <https://doi.org/10.1142/S1084946719500146>
- Saparito, P., Elam, A., & Brush, C. (2012). Bank-Firm Relationships: Do Perceptions Vary by Gender? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 37(4), 837–858. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00524.x>
- Sarma, M. (2012). Index of financial inclusion — A measure of financial sector inclusiveness. Berlin Working Papers on Money, Finance, Trade and Development Working, No. 07/201.
- Sinyolo, S. (2020). Technology adoption and household food security among rural households in South Africa: The role of improved maize varieties. *Technology in Society*, 60, 101214. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2019.101214>
- Smith, A. (2014). *A Riqueza das Nações*.
- Stefania, M. L., & Vacca, V. (2017). Credit Access for Small Firms in the Euro Area: Does Gender Matter? *Access to Bank Credit and SME Financing*, 83–119. [https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-3-319-41363-1\\_4](https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-3-319-41363-1_4)
- Suri, T. (2017). Mobile money. *Annual Review of Economics*, 9, 497–520. <https://doi.org/https://doi.org/10.1146/annurev-economics-063016-103638>
- Suri, T., & Jack, W. (2016). The long-run poverty and gender impacts of mobile money. *Science*, 354(6317), 1288–1292. <https://doi.org/10.1126/science.aah5309>
- Suwandaarachchi, C. M., Bahri, S., & Fauzi, A. (2020). Collaborative approach in developing regulations for mobile money in Sri Lanka. *Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 86(4), 1–15. <https://doi.org/10.1002/isd2.12129>
- Taylor, K., & Silver, L. (2019). Smartphone Ownership Is Growing Rapidly Around the World, but Not Always Equally. Pew Research Center, February, 47.

<https://www.pewresearch.org/global/2019/02/05/smartphone-ownership-is-growing-rapidly-around-the-world-but-not-always-equally/>  
<http://www.pewglobal.org/2019/02/05/smartphone-ownership-is-growing-rapidly-around-the-world-but-not-always-equally/>

Wieser, C., Bruhn, M., Kinzinger, J., Ruckteschler, C., & Heitmann, S. (2019). The Impact of Mobile Money on Poor Rural Households: Experimental Evidence from Uganda. *IFC-Mastercard Foundation Partnership for Financial Inclusion*, 57(S2), 296–322. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12473>

World Bank. (2017). The Global Findex Database 2017 - Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. [https://globalfindex.worldbank.org/sites/globalfindex/files/2018-04/2017 Findex full report\\_0.pdf](https://globalfindex.worldbank.org/sites/globalfindex/files/2018-04/2017%20Findex%20full%20report_0.pdf)

World Bank. (2018). Moçambique: Avaliação da Pobreza - Crescimento Forte, mas Não Partilhado. The World Bank.

World Bank. (2022). World Development Indicators. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

Yin, R. K. (1994). *Pesquisa Estudo de Caso - Desenho e Métodos* (Bookman).

Yin, R. K. (2008). *Case Study Research: Design and Methods*. SAGE Inc. <https://doi.org/10.1097/00005053-199102000-00025>

Zins, A., & Weill, L. (2016). The determinants of financial inclusion in Africa. *Review of Development Finance*, 6(1), 46–57. <https://doi.org/10.1016/j.rdf.2016.05.001>