

Mobile Money, Micro-empresas e Poupança: o Caso de Moçambique

Catia Batista, Universidade Nova de Lisboa e NOVAFRICA
Sandra Sequeira, London School of Economics e NOVAFRICA
Pedro C. Vicente, Universidade Nova de Lisboa e NOVAFRICA

Maputo, 20 de Setembro, 2017

Motivação

- 50% da população urbana de baixo rendimento tem uma micro-empresa
- Acesso a CRÉDITO é uma determinante chave para o crescimento e sobrevivência da micro-empresa
- Manter um nível óptimo de POUPANÇA pode ajudar a mitigar o problema de acesso a crédito e ajudar micro-empresários de baixo rendimento a otimizar o seu cash flow

Motivação

Mobile Banking: tecnologias de baixo custo como os telemóveis podem ajudar na poupança por proporcionarem acesso a “contas poupança”

Literacia Financeira: experiências recentes com microcrédito sugerem que é fundamental garantir que microempresários têm os conhecimentos financeiros necessários para atribuir valor à poupança e mobilizá-la para o crescimento da microempresa

Mulheres micro-empresárias: enfrenta maiores desafios nos mercados financeiros formais e tem níveis mais baixos de literacia financeira

Projecto

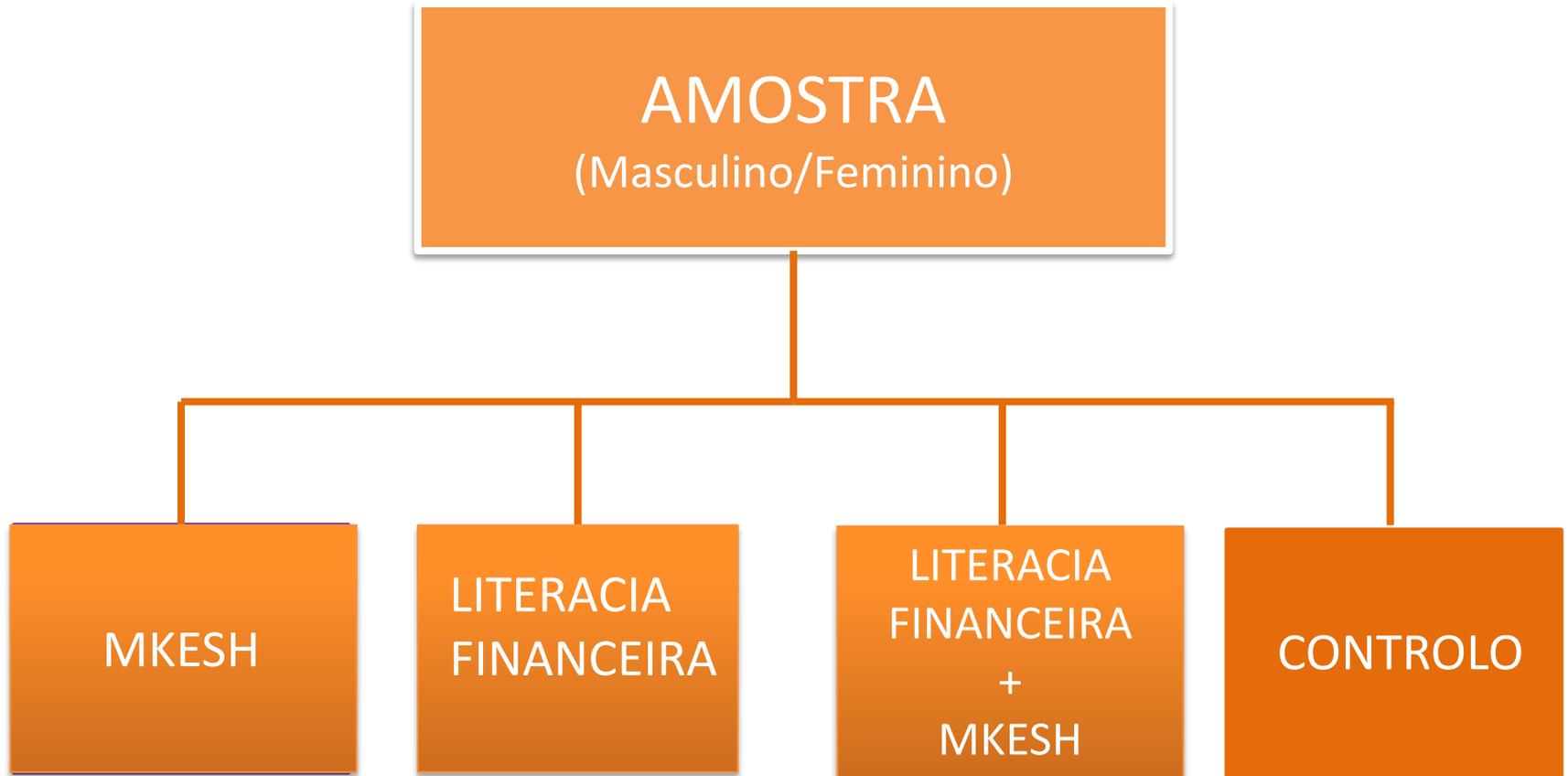
1. Qual é o impacto do mobile money (mkesh) na poupança da microempresa?
2. Qual é a importância de conhecimentos de literacia financeira nos níveis de poupança? Há sinergias entre literacia financeira e o uso do mobile money?
3. Há algum impacto diferenciado do mobile money e da literacia financeira entre homens e mulheres micro-empresários?

Desenho do Projecto

CARACTERÍSTICAS DA AMOSTRA

- **1,200 microempresários** foram seleccionados de forma aleatória de entre 23 mercados formais e informais urbanos localizados na área de Maputo e Matola
- **Bancas** ou **Lojas**
- **Negócio fixo** (pagaram taxa de mercado)
- **Retalho** (têxteis, roupa, material electrónico, comida) ou **Manufatura** e **Serviços** (restaurantes, alfaiates, cabeleireiros)

Desenho do Projecto



Incentivos Mkesh

Participação: microempresários receberam MZN 76 para testar as contas de mobile money

Poupança: pagamento de bónus correspondente a 5% do saldo mensal médio das contas de Mkesh, durante 3 meses, com um limite de 25 Meticais (correspondente a 5% de um saldo mensal médio de 500 Meticais)

BÓNUS POUPANÇA

Pôr dinheiro no



agora dá mais dinheiro!

Como funciona isso?!



Recebe 5 meticais por cada 100 meticais que conseguir **MANTER** na sua **CONTA MKESH** durante 1 mês!

Vamos dar-lhe este **BÓNUS** durante 3 meses!

*Os bónus são pagos em cada mês, mas pode existir um desfazamento de dias entre o final do mês e o pagamento do bónus.

APOIO:



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

IGC International
Growth Centre

mcel



Literacia Financeira

VISITA 1

Conceitos

Receita, Lucro Líquido e Bruto
Despesa, Poupança e Investimento
Separação de Contas, Transferências
Distribuição de Manual e Banda
Desenhada

VISITA 2

Como criar um Orçamento
Distribuição de livros para registo
de vendas, vendas a crédito e
inventários

VISITA 3

Esclarecimentos
Verificação dos Livros de Registo

VISITA 4

Esclarecimentos
Teste de Literacia Financeira

Materiais para a Literacia Financeira

- Banda Desenhada
- Manual de Literacia Financeira
- Livros de Registos

Uma semana depois

Dona Joana: sabes, usei todo dinheiro de ontem para guevar e para o matabicho que tomamos na barraca da cunhada. Podes pagar o gay gay para mim? Nem sei o que vamos comer em casa se eu não vender hoje.

Comadre, aprendemos que não se usa o dinheiro do negócio para coisas de casa. Não devias ter usado o dinheiro de ontem para o matabicho. Se separares bem o dinheiro do negocio e dos gastos pessoais dificilmente terás falta de dinheiro para guevar ou mesmo para comprar comida.



Mercado grossista

Eu heim... para mim dinheiro é para se gastar e quanto mais rápido gastar mais rápido vem.

Comadre, ti aconselho a separar os lucros e poupar porque quando guardas lá o dinheiro cresce Também e só gastas mesmo no que for preciso. Assim posso realizar os meus sonhos: posso comprar uma nova capulana ajudar um familiar que precise... mas e preciso primeiro poupar e só depois emprestar!!



Ahaaa... eu misturo tudo. O negócio é meu. Epah! Não vos conto, o dinheirinho que guardo na lata foi roubado. Só pode ser o bêbado do Siteo. E emprestei ao meu irmão 1000,00mt para o funeral. Assim não tenho como guevar amanhã, alguém me tcheneca?

Se não queres cair e pedir esmola na rua é bom não emprestar mais dinheiro do negócio, nem mesmo para teus familiares, negócio é negócio não se mistura com coisa da casa. Outra coisa, enquanto guardares dinheiro o dinheiro em casa é mais fácil gastar Elisa, o dinheiro guarda-se numa conta poupança



MANUAL DE FORMAÇÃO DOS MICRO-EMPRESÁRIOS NOS MERCADOS URBANOS DA CIDADE DE MAPUTO

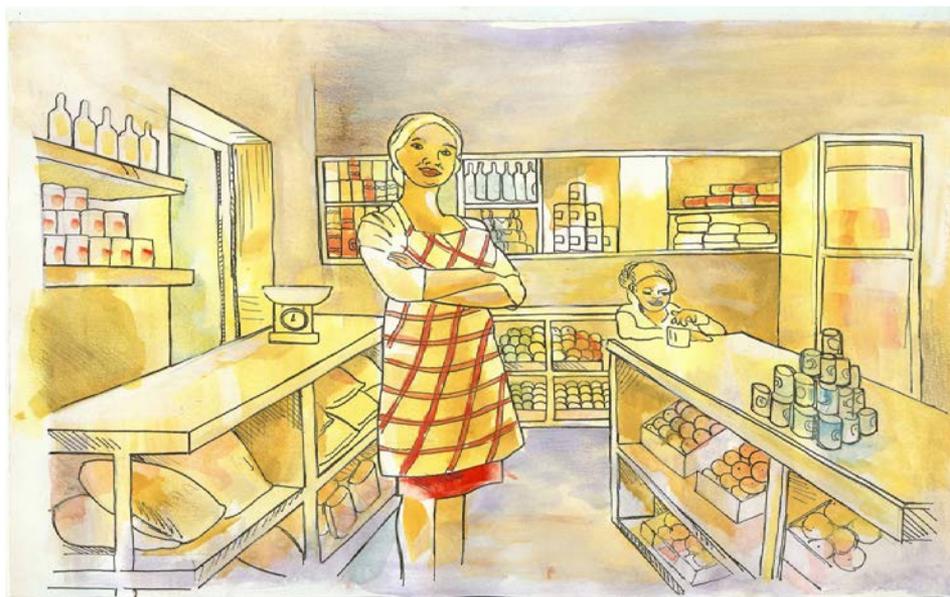
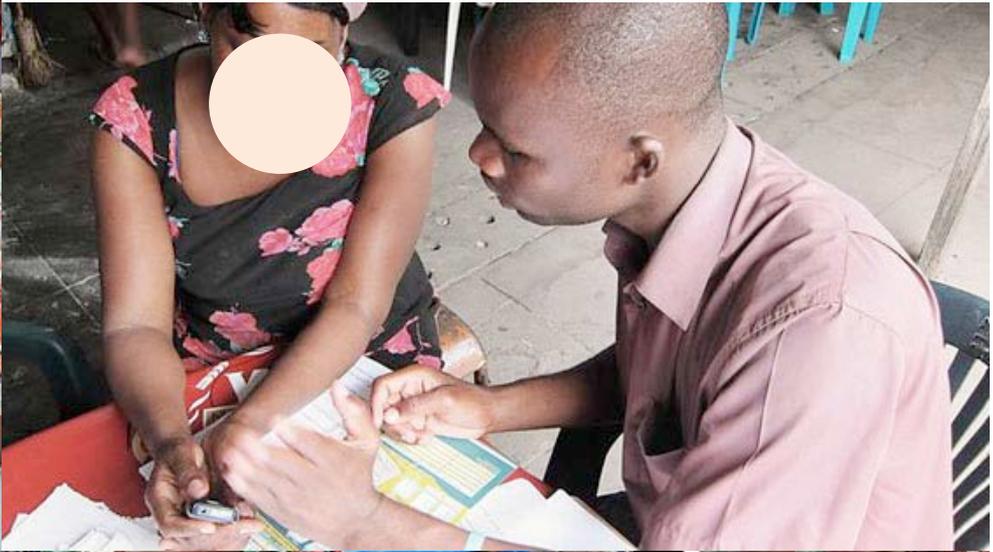


Tabela de Conteúdos

1. Introdução
2. Receitas e despesas – como calcular o lucro do negócio?
3. Como calcular o lucro do negócio? Alguns avisos e exemplos.
4. Poupança: o que fazer com o dinheiro?
5. Poupança: evitar voltar para trás
6. Investimento: o que é? Como conseguir dinheiro para investir?
7. Investimento: quando pedir emprestado (txenecar) dinheiro?
8. Investimento: a que taxa de juro peço emprestado?
9. Orçamento: o que é e como se deve fazer?



Incentivos Literacia Financeira

Participação: compra de MZN 20 se o micro-empresário aceitou preencher o livro de registo

Utilização: MZN 150 se os livros de registo foram preenchidos na quarta visita

O tratamento combinado (Mkesh + Literacia Financeira) recebeu os dois tipos de incentivos

PREENCHA O SEU CADERNO DE REGISTOS...

...melhore o seu negócio e

GANHE BÓNUS!

Como funciona isso?!



Caderno com **TUDO BEM PREENCHIDO** em duas visitas

=

2 X 75 METICAIS

Caderno **INCOMPLETO** em duas visitas

=

75 METICAIS

* O bónus é pago na última visita

APOIO:



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

IGC International Growth Centre

mcel



Características da Amostra (2014)

Características da Micro-empresa	FEMININO	MASCULINO
Loja	39%	45%
Financiada inicialmente com poupanças	74%	76%
Idade média da microempresa	11	9
Empresário/a já tinha experiência	48%	38%
Indicador the aversão ao risco [-1; 1]	0.77	0.85

Características da Amostra (2014)

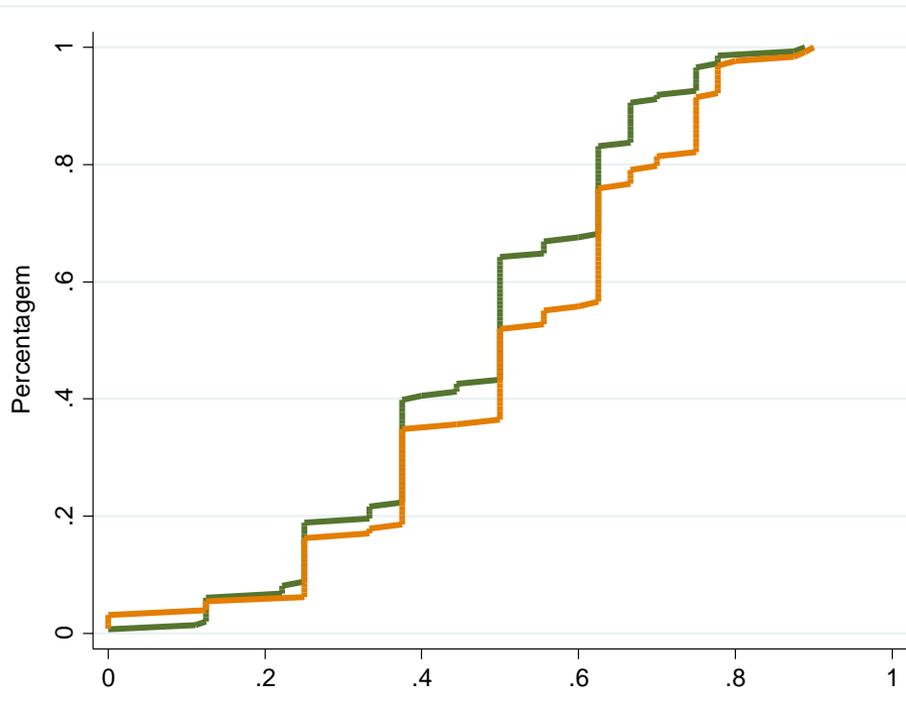
Características do Negócio	FEMININO	MASCULINO
Receita média no mês passado (MZN)	26,149 (1,231)	35,252 (1,694)
Número total de clientes nos últimos 3 dias	61	71
Introduziu novos produtos no mês passado	52 %	60 %
Tem conta bancária	51 %	68 %
Levanta dinheiro da conta várias vezes por mês	35 %	41 %
Tem empréstimo bancário	12 %	13 %
Participa em xitique	70 %	49 %
Contribuição diária para o xitique	53 %	53 %
Contribuição diária para o xitique (montante)	421 (1,493)	441 (1,675)
Contribuição mensal para o xitique (montante)	1,958 (2,047)	2,064 (2,092)
Valor Total das Poupanças	22,787 (3,006)	31,225 (4,130)
Tem dinheiro guardado em casa	23 %	26 %

Características da Amostra (2014)

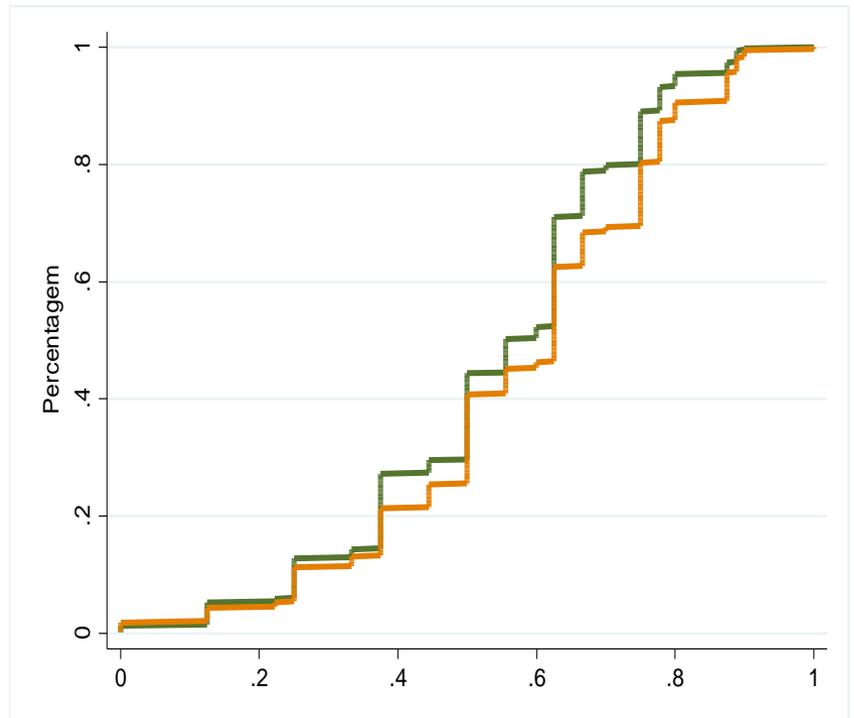
Acesso a Tecnologia, Expectativas e Numeracia (Percentagens)	FEMININO	MASCULINO
Usa pelo menos um livro de registo	23	30
Já utilizou a internet	18	51
Gostaria de introduzir novos produtos	69	71
Acha que vai conseguir poupar mais no próximo ano	78	83
Teste de numeracia (index)	84	87
Conhecia o significado de poupança	68	68

Literacia Financeira Após o Curso

CONTROLO



TRATAMENTO

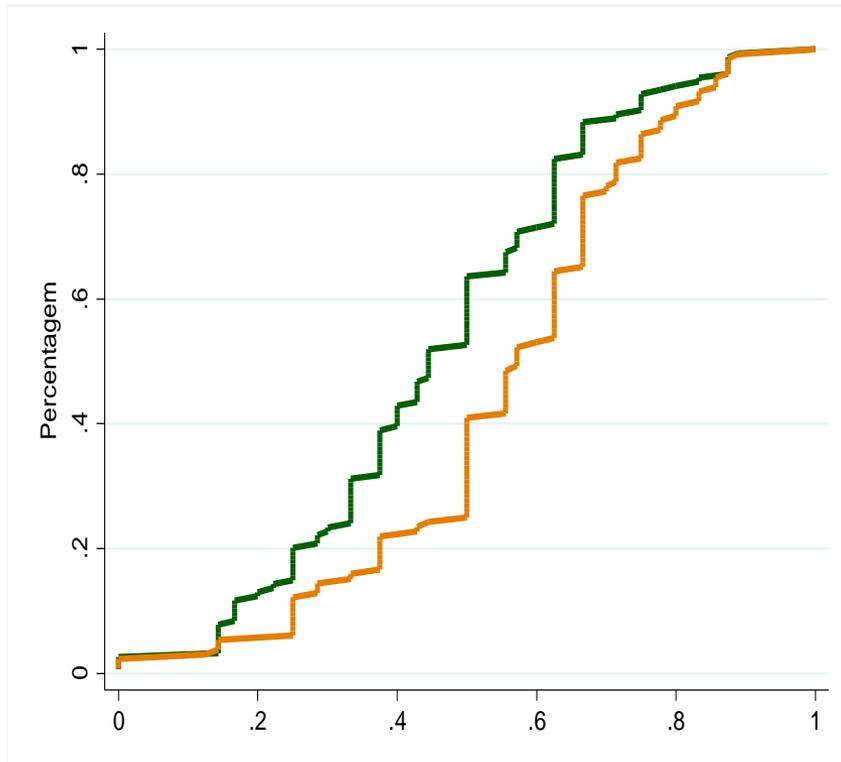


— Feminino

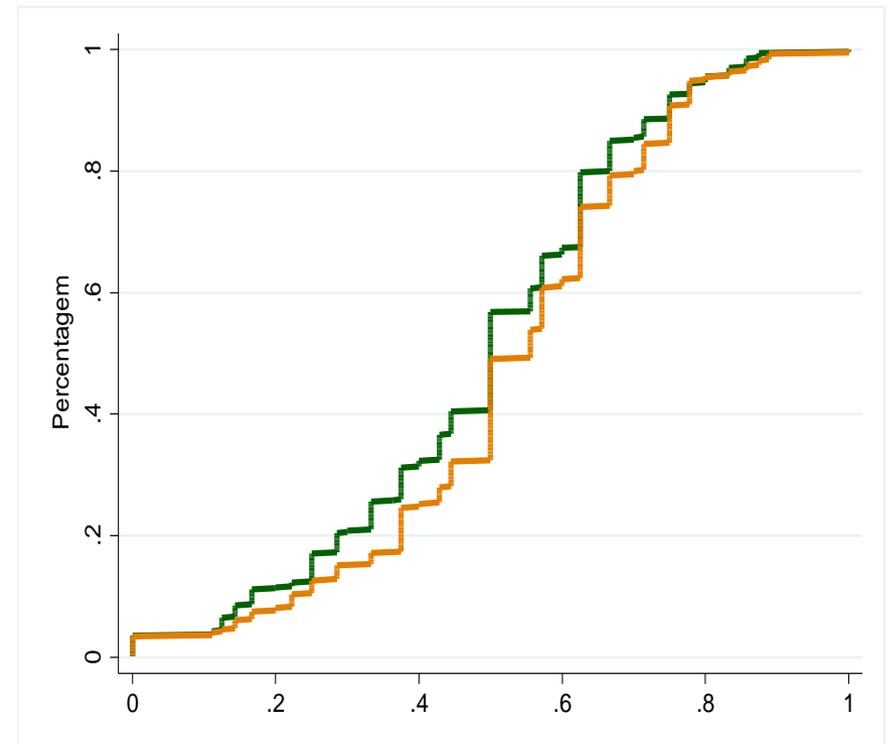
— Masculino

Literacia Financeira no Longo Prazo

CONTROLO



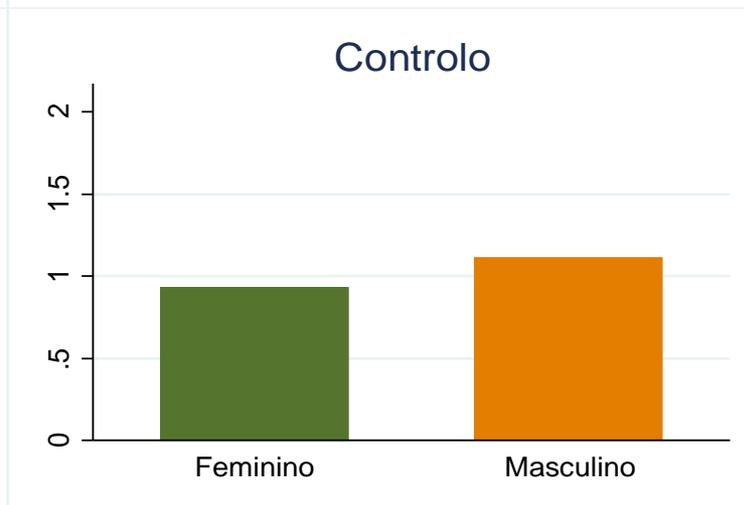
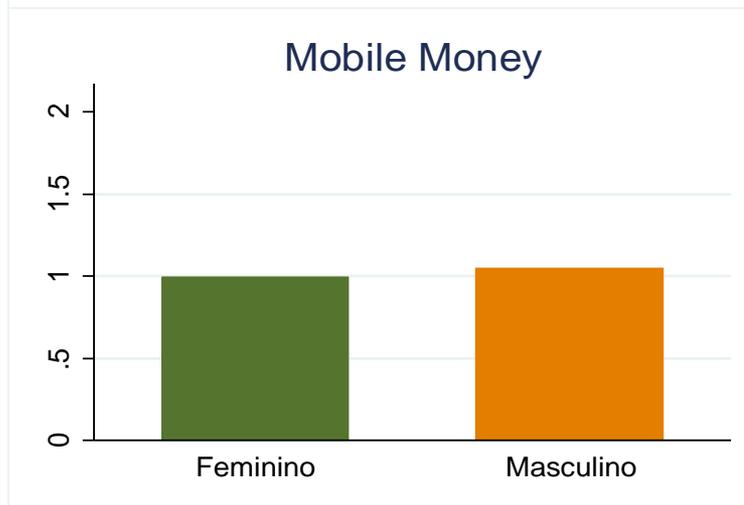
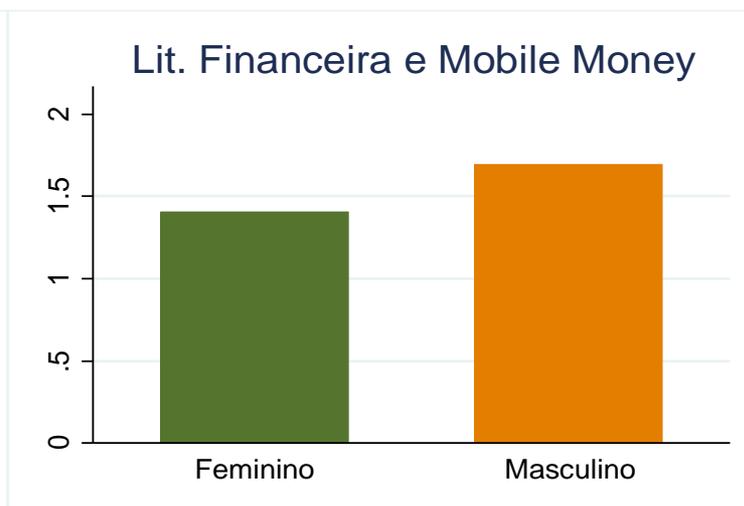
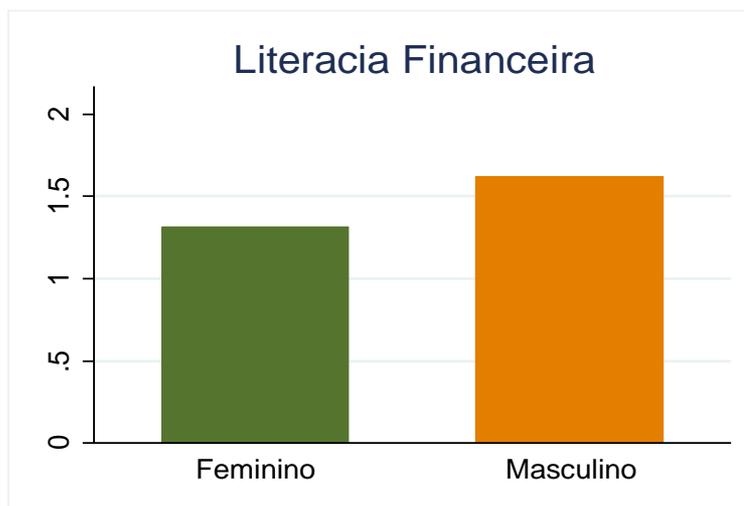
TRATAMENTO



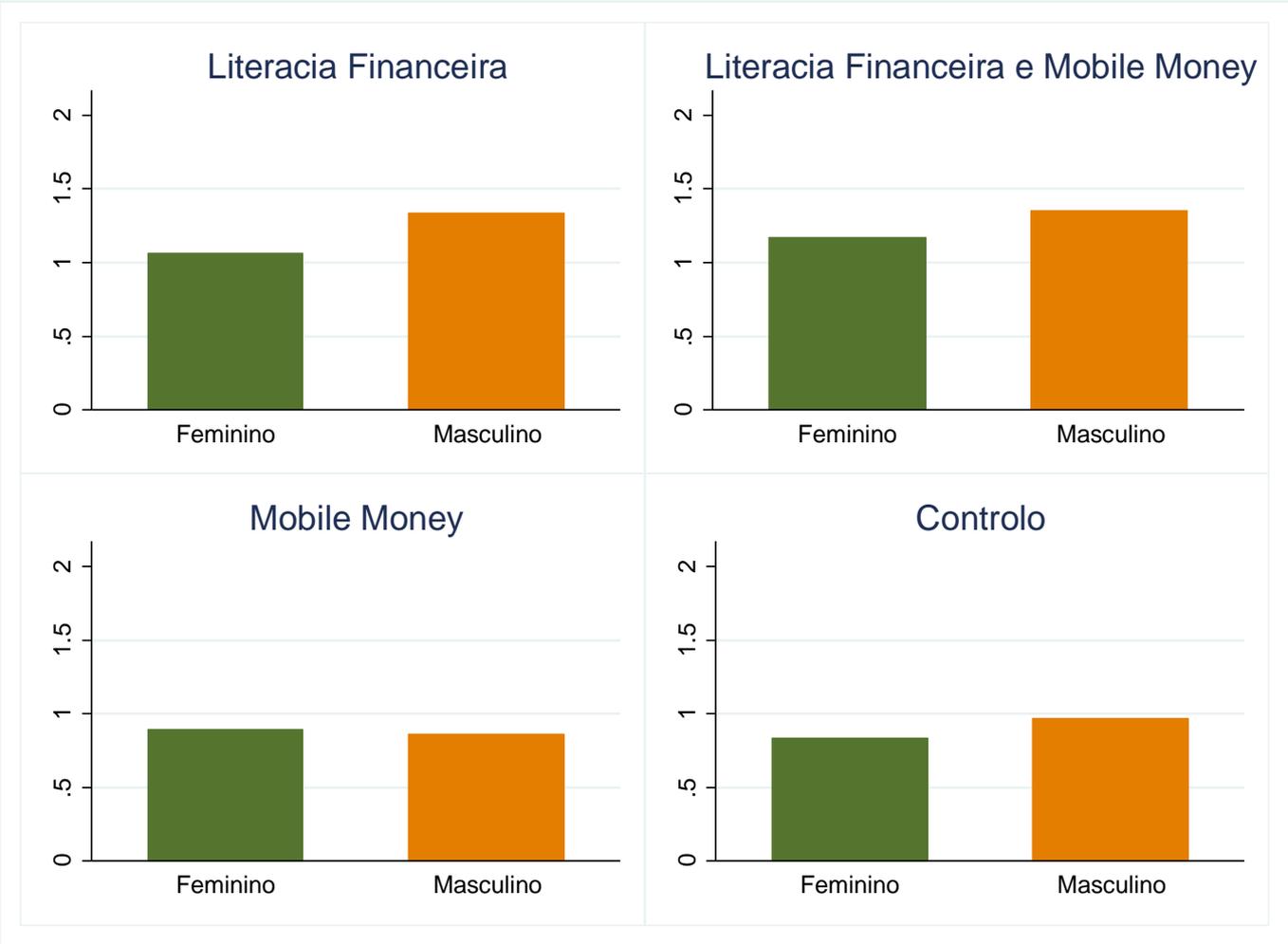
— Feminino

— Masculino

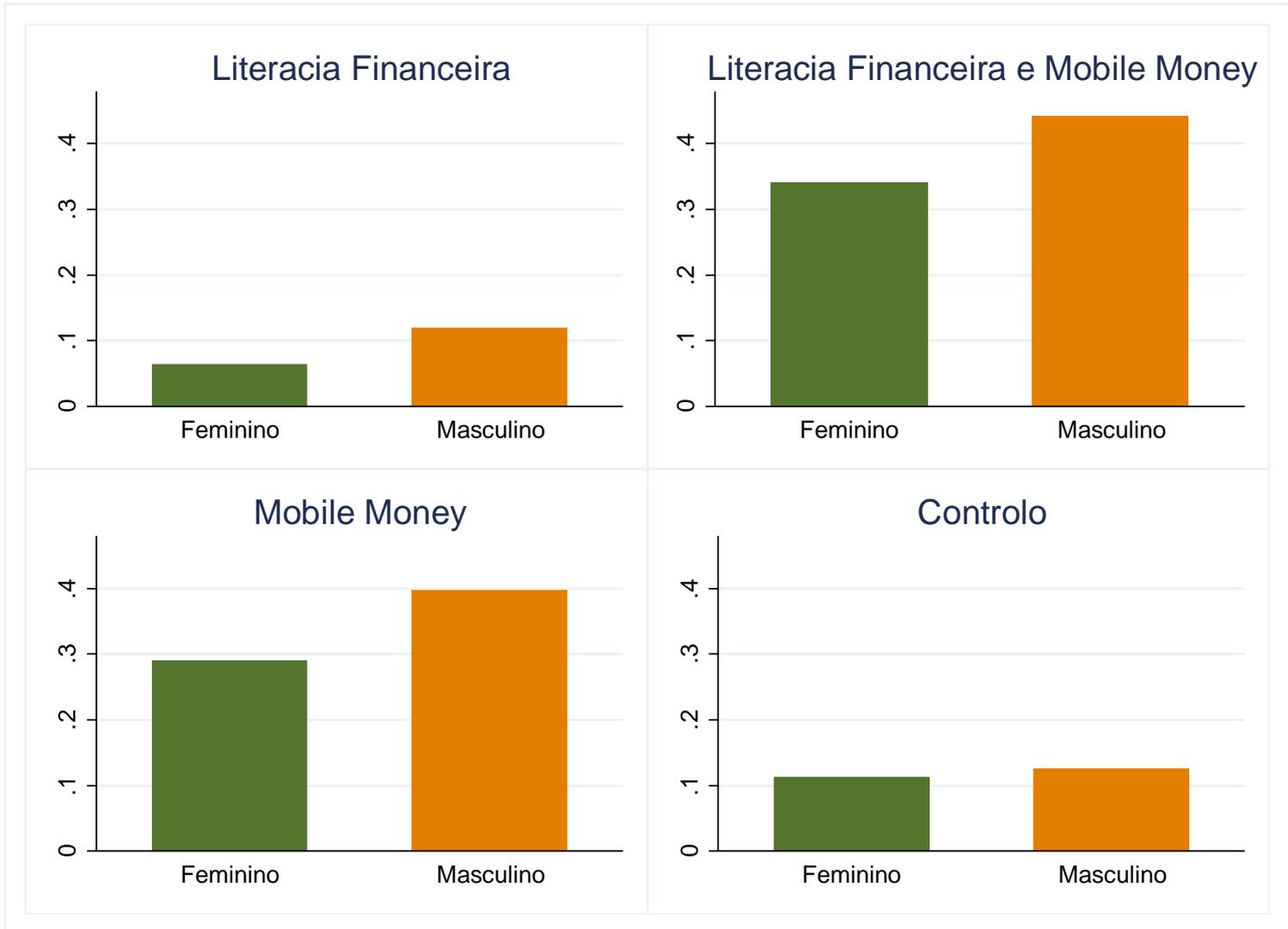
Cadernos de Registos Após 6 Meses



Cadernos de Registos Após 12 Mese



Uso de Mobile Money



Uso de Mobile Money

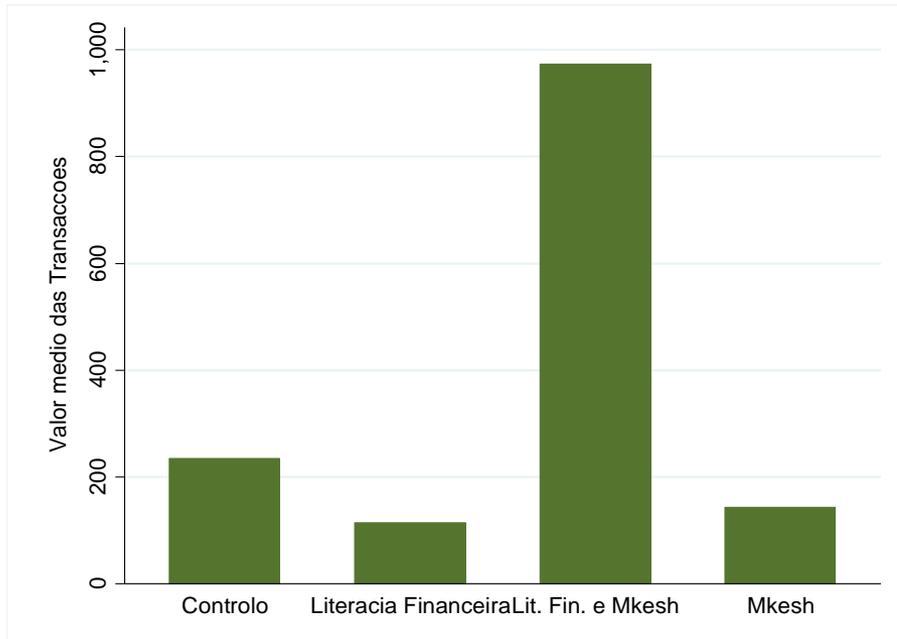
Dados Administrativos

63,541 transacções registadas Dezembro de 2014 - Julho de 2017

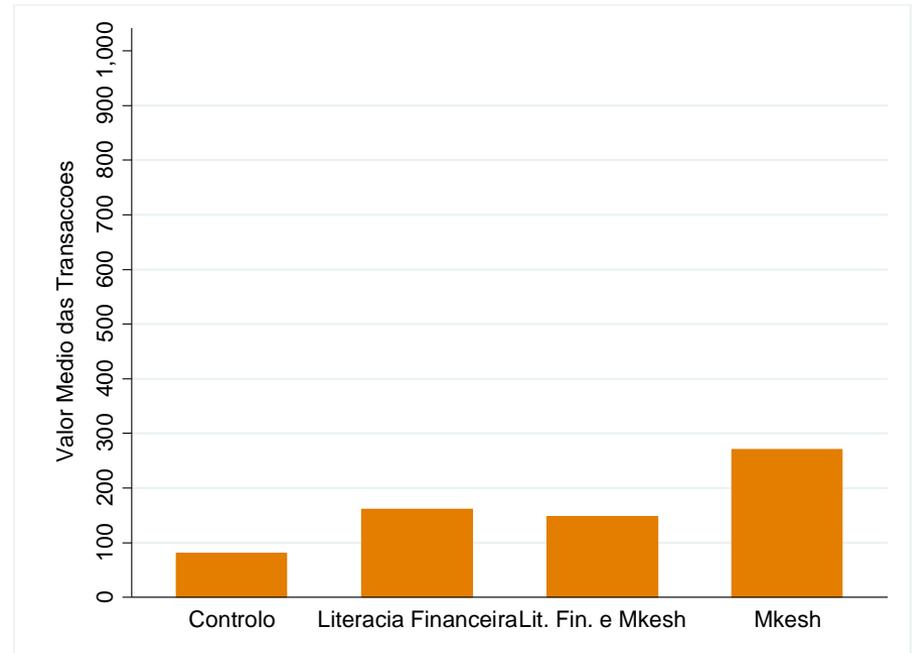
Transaction Type	Number of Transactions	Percent
-----	-----	-----
Airtime	21,750	34.23
Balance check	7,777	12.24
Cash-In	2,560	4.03
Cash-Out	47	0.07
In-Store Purchase	383	0.6
In-Store Sale	51	0.08
Remote Purchase	23,337	36.73
Transfer Received	2,879	4.53
Transfer Sent	4,757	7.49
-----	-----	-----
Total	63,541	100

Valor Médio das Transacções

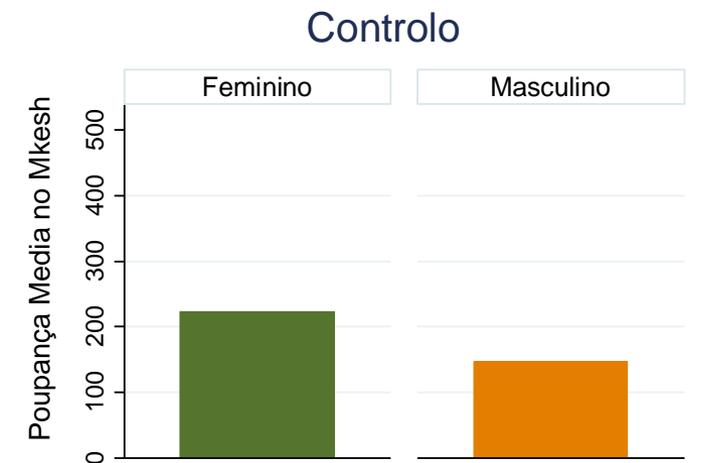
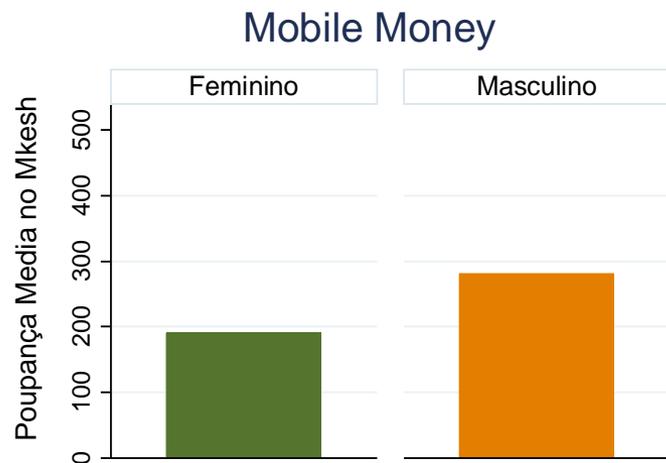
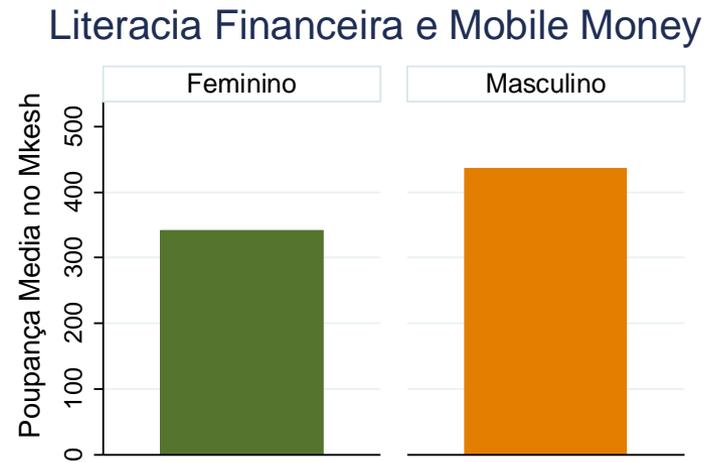
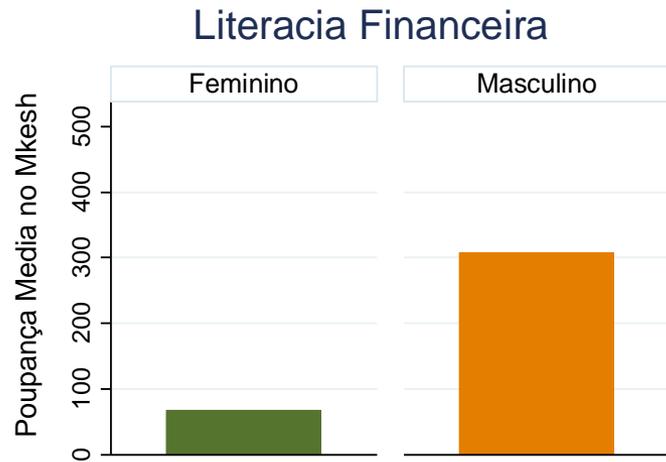
FEMININO



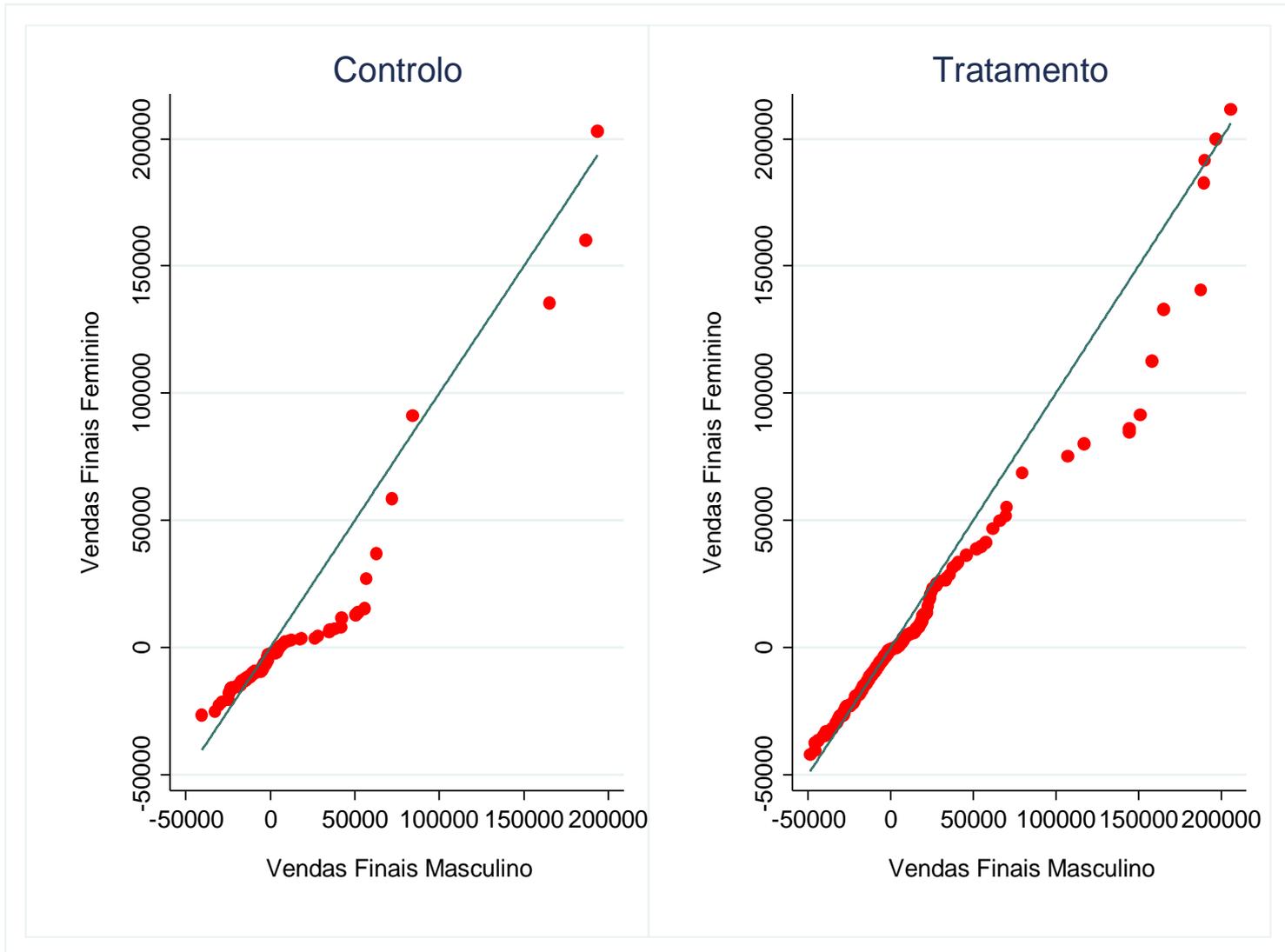
MASCULINO



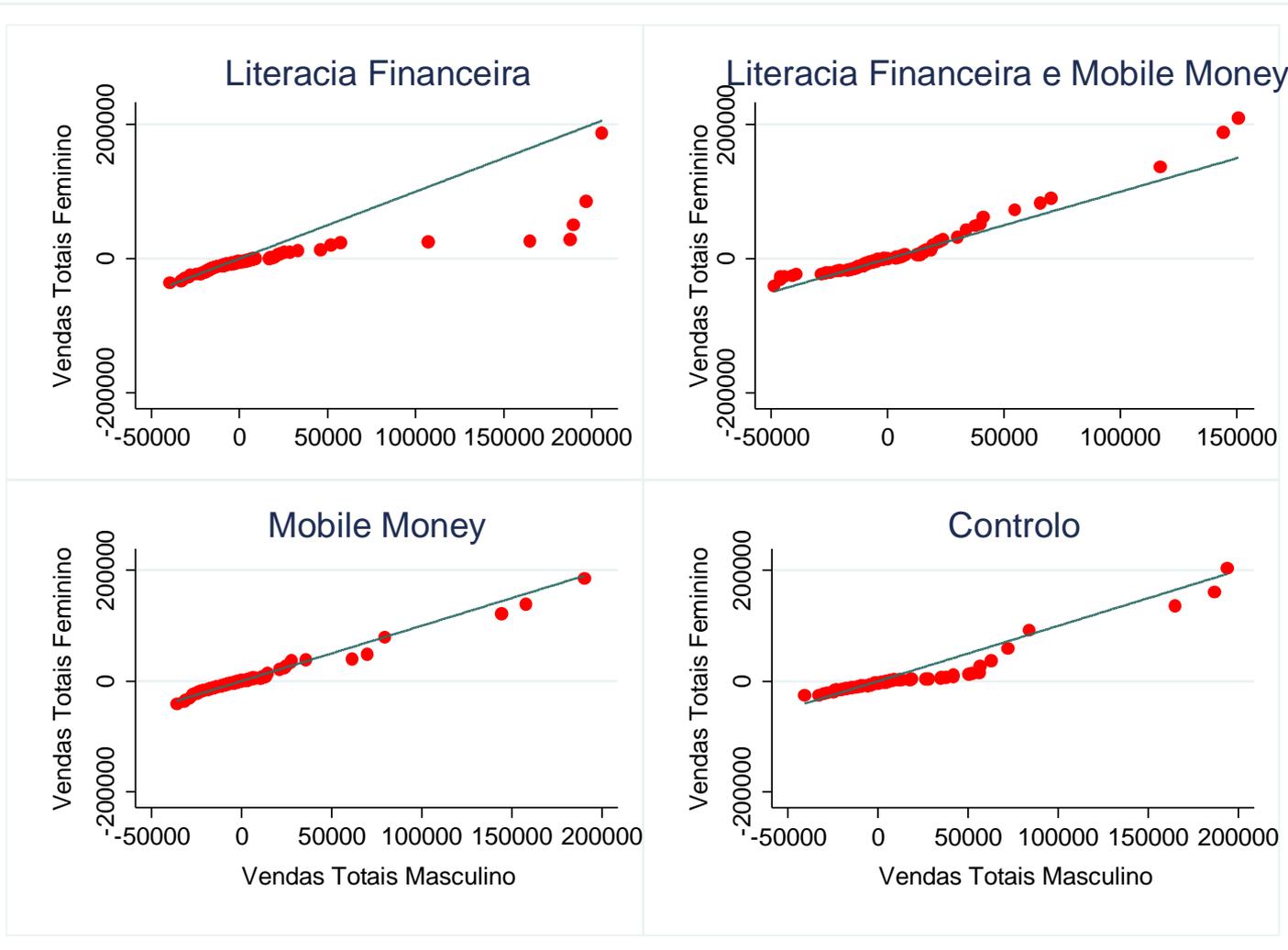
Poupança Média Mensal no Mkesh



Impacto nas Vendas Após 12 Meses



Impacto nas Vendas Após 12 Mese



Conclusões

- O curso de literacia financeira **melhorou significativamente** os conhecimentos de gestão financeira dos microempresários
- O incentivo à utilização do mobile money resultou em níveis **mais altos de adoção e utilização**
- No geral, os microempresários ouviram falar de mobile money, têm confiança no sistema, mas precisam de um incentivo para o experimentarem
- Acesso a **mobile money e literacia financeira** permitem às micro-empresárias aproximarem-se dos níveis de conhecimento e performance dos microempresários
- **Literacia Financeira** aumenta significativamente os níveis de utilização de mobile money para micro-empresárias

Conclusões: Inclusão Financeira

- **Literacia Financeira e Incentivos à Poupança** facilitam a inclusão financeira
- **Políticas Necessárias no Sector:**
 - Estratégia eficaz de comunicação para a adopção de mobile money
 - Acessibilidade de rede de agentes é essencial
 - Acesso a contas poupança na plataforma móvel pode ter um impacto considerável nos níveis de poupança
 - Literacia Financeira