

Maio 2026



Programa "Women IN Business" (WIN)

***Desbloqueando o Potencial do Mercado:  
Perspectivas sobre os Comportamentos  
Financeiros das Mulheres Rurais***



# Visão geral do programa

O WIN 2.0 é um programa de desenvolvimento de sistemas de mercado implementado pela TechnoServe e financiado pela Embaixada da Suécia (Sida) em Moçambique.

O programa visa o empoderamento económico das mulheres em Moçambique, com especial enfoque nas microempendedoras (ME) e pequenas agricultoras, abordando as restrições sistémicas que limitam o seu acesso a serviços financeiros, insumos agrícolas e oportunidades de mercado.

Através de uma abordagem de desenvolvimento de sistemas de mercado (MSD), o WIN 2.0 apoia os sectores privado e público na concepção, teste e implementação de mudanças sustentáveis na forma como envolvem as mulheres como clientes, fornecedoras e parceiras de negócio.



Resultados até Junho 2026

Para mais informações, contacte:

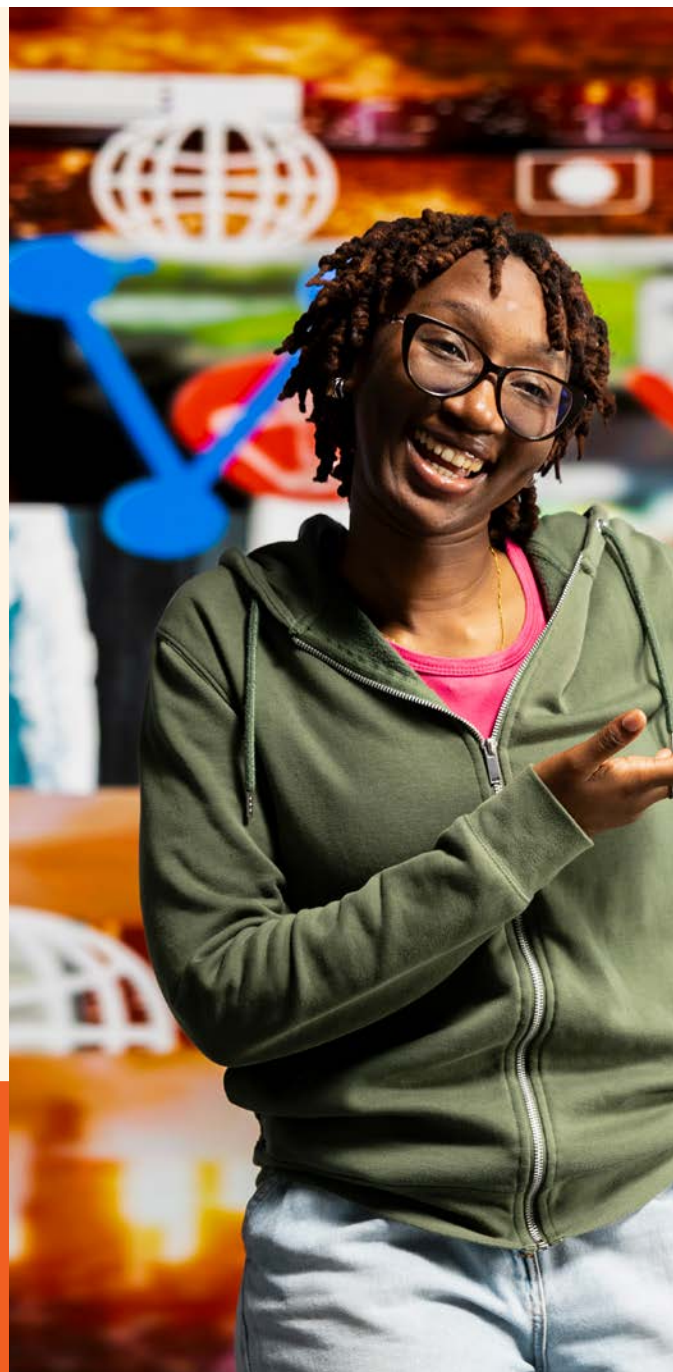
**TechnoServe Moçambique**

Av. Cahora Bassa 114 - Maputo - Mozambique

T. +258 21 498 437

E. [technoserve-mozambique@tns.org](mailto:technoserve-mozambique@tns.org)

[www.technoserve.org/mozambique/publications/](http://www.technoserve.org/mozambique/publications/)





# Sobre esta série de aprendizagem

Este estudo faz parte de uma série de cinco produtos e ferramentas de aprendizagem concebidos para ajudar empresas, instituições do sector público e profissionais de MSD a serem mais inclusivos em termos de género.

## A série inclui:

**01** Estudo sobre os Comportamentos Financeiros das Mulheres Rurais

**02** Kit de Ferramentas de Integração de Género para empresas

**03** Da Zona urbana à Zona Rural: Expansão dos Serviços Financeiros

**04** Quando os Projetos-Piloto não Decolam

**05** Séries do blog 'O Governo como Parceiro'.

Estes produtos destinam-se a empresas e facilitadores de mercado que trabalham para engajar e servir mulheres mais efectivamente. Foram concebidos para serem práticos, baseados em dados concretos e orientados para acções que os leitores possam concretizar

# Índice

Contexto	5
Resumo executivo	7
Resumo das recomendações	8
Esta análise baseia-se em dois estudos e numa revisão da literatura realizada pelo WIN	9
Este estudo baseia-se em 753 entrevistas de dois estudos do Programa WIN	10
Principais conclusões da análise	25
Antes das recomendações	27
Glossário	34



# Contexto

A agricultura é a principal fonte de subsistência para a maioria das famílias moçambicanas, impulsionada em grande parte pelos pequenos agricultores, sendo as mulheres a maioria da força de trabalho



## A importância da agricultura em Moçambique

- A agricultura é a **principal fonte de subsistência para 70% dos agregados familiares moçambicanos**
- Mais de **95%** dos produtores agrícolas em Moçambique **são pequenos agricultores** (<1 ha)



## As mulheres são maioria na agricultura, mas têm rendimentos mais baixos

- **As mulheres** representam a maioria da mão-de-obra agrícola: entre **60% e 70%**
- Em condições de produção semelhantes, estima-se que a diferença no rendimento agrícola entre homens e mulheres se situe entre **20% e 40%**
- **64% das mulheres** em Moçambique não têm acesso a qualquer conta financeira formal (seja uma conta bancária ou uma conta de dinheiro móvel)



## Principais desafios enfrentados pelos pequenos agricultores, especialmente as mulheres

- Os pequenos agricultores enfrentam vários **desafios no sector**: acesso a insumos agrícolas, financiamento, assistência técnica
- As normas culturais relacionadas com as mulheres **restringem ainda mais o acesso das mulheres aos recursos e aos mercados**
- **As alterações climáticas** aumentam a vulnerabilidade, reduzindo a produtividade, a estabilidade dos rendimentos e a resiliência dos pequenos agricultores

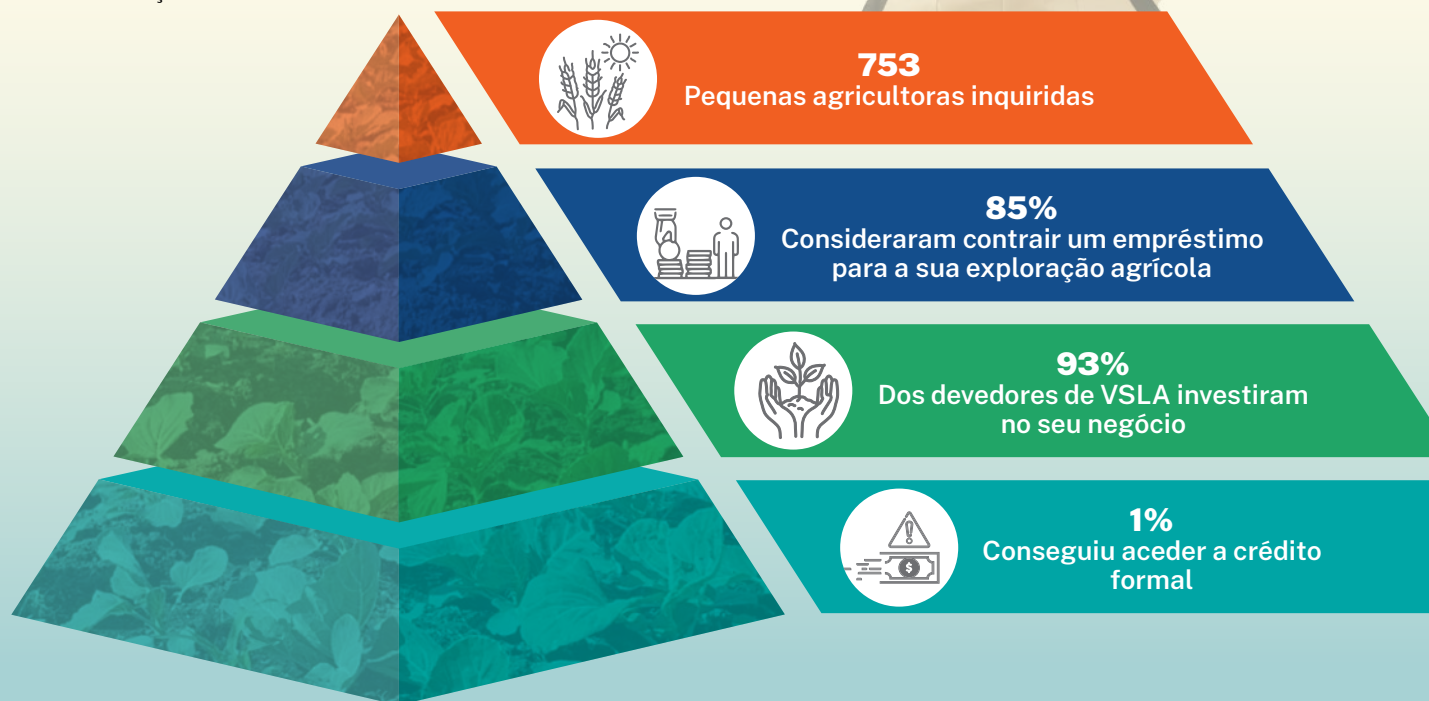
Fontes: Com base em investigação da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO), Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA); OpenKnowledge Banco Mundial; Universidade das Nações Unidas (UNU); Ministério da Agricultura e Segurança Alimentar de Moçambique



# Resumo executivo

As mulheres rurais com baixos rendimentos em Moçambique são agentes económicos activos. Cultivam, poupam, contraem empréstimos e investem nos seus negócios. No entanto, o sector financeiro formal tem, em grande medida, falhado em chegar até elas. Este resumo apresenta as conclusões de 753 entrevistas com pequenas agricultoras nas províncias de Nampula, Niassa e Zambezia.

As conclusões deste estudo revelam um mercado activo e motivado, mas que muitas vezes continua mal servido. Conclui-se que isto não se deve a uma baixa procura de serviços financeiros, mas sim ao facto de os produtos não terem sido concebidos para as realidades da vida das mulheres rurais. Para os prestadores de serviços financeiros, o estudo identifica recomendações específicas e exequíveis e, para os programas de MSD, destaca as questões de sequenciamento, selecção de parceiros e avaliação que determinam se as intervenções se traduzem em mudanças duradouras.





## Resumo das recomendações

### Para Prestadores de Serviços Financeiros (PSFs):

- **Comece pela poupança, não pelo crédito:** trabalhe com os grupos VSLA existentes; ofereça uma conta poupança alinhada com o ciclo antes de introduzir o crédito
- **Conceber o crédito de forma a reflectir as preferências reais de empréstimo:** montantes mais elevados, prazos de reembolso mais longos, aprovação da VSLA como substituto da garantia
- **Utilizar a rede de distribuição já existente:** levar o produto até onde as mulheres se reúnem; os agentes bancários e as VLEs são o modelo viável de última milha
- **Comunicar visualmente e concentrar-se nos custos:** IVR, rádio e materiais audiovisuais; focar-se na mulher como tomadora de decisões

### Para programas de MSD:

- **Escolher o parceiro certo e sequenciar intencionalmente:** selecionar PSFs dispostos a trabalhar dentro do modelo VSLA; começar com microempreendedoras como população ponte
- **Avaliar o empoderamento, não apenas a adesão:** incluir referências desagregadas por género nos acordos de parceria desde o início

# Esta análise baseia-se em dois estudos e numa revisão da literatura realizada pelo WIN



# Este estudo baseia-se em 753 entrevistas de dois estudos do Programa WIN

Foi selecionado um subconjunto de entrevistas de ambos os estudos para analisar os comportamentos e preferências financeiras das mulheres envolvidas em atividades agrícolas

Estudo	Género	Amostra de SHF	Perfil das SHF		Características do estudo	Objetivo do questionário	Geografia
			Apenas SHF	SHF e ME			
1	Mulheres	315	61%	39%	Considerou apenas participantes em grupos de poupança	Recolher <b>dados</b> de referência <b>dos membros dos grupos de poupança</b> para uma potencial nova intervenção	<b>Distritos rurais</b> das províncias de Nampula, Niassa e Zambézia
	Homens <sup>1</sup>	142	60%	40%			
2	Mulheres	438	44%	56%	Centrado principalmente nos participantes de grupos de poupança, mas não restrito a eles	Compreender o <b>comportamento e as necessidades dos SHFs</b> em relação ao acesso a <b>financiamento e crédito</b> para uma potencial nova intervenção	<b>Distritos rurais</b> da província de Nampula
<b>Amostra agrupada</b>	<b>Consideradas apenas as mulheres</b>	753	51%	49%			

<sup>1</sup> Algumas das análises apresentadas neste documento utilizaram uma amostra de homens, mas, no que diz respeito à amostra global do documento, consideraremos as mulheres como SHFs.

## As conclusões das análises dos dados do WIN foram corroboradas por uma revisão da literatura

Para explorar os factores contextuais de sucesso, foram examinados estudos de caso internacionais e programas de MSD em toda a África, e foram utilizados dados nacionais de Moçambique para validar e comparar as conclusões

### Abordagem

### Resultados

#### Análise de dados externos para complementar as conclusões

- Síntese dos dados extraídos da literatura e cruzados com a realidade local
- Identificação de padrões e lacunas nos modelos estudados

#### Revisão sistemática de estudos de caso internacionais

- Foco na agricultura, financiamento rural, literacia financeira e empreendedorismo feminino
- Análise cruzada para identificar mecanismos alinhados com o Desenvolvimento de Sistemas de Mercado (MSD)

#### Avaliação comparativa de programas de MSD semelhantes

- Análise de programas com semelhanças contextuais
- Revisão da concepção das intervenções, das estratégias de segmentação e dos resultados para as mulheres SHFs
- Identificação de factores de sucesso

#### Principais factores de sucesso e recomendações para programas e parceiros

- Lista de factores de sucesso replicáveis para a inclusão financeira das mulheres
- Perspectivas utilizadas para contextualizar a abordagem do WIN e identificar oportunidades estratégicas para parceiros e outros programas da MSD



# A maioria das mulheres da amostra tinha entre 25 e 49 anos e possuía apenas o ensino primário, um padrão consistente com os dados nacionais

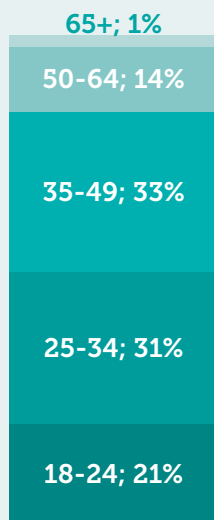
## DEMOGRAFIA

Mais de 2/3 das mulheres são adultas com idades compreendidas entre os 25 e os 49 anos

83% têm, pelo menos, o ensino primário

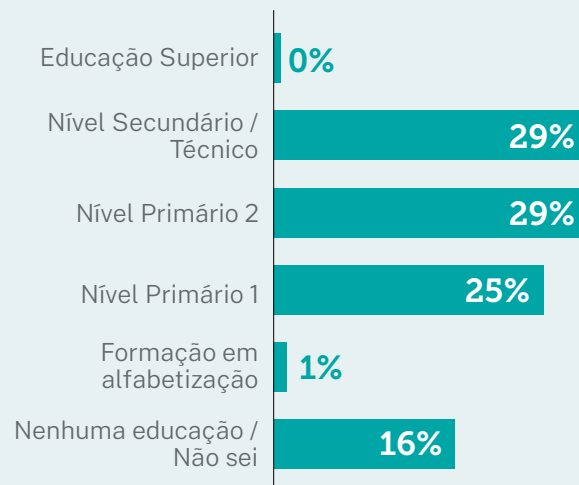
### Distribuição por faixa etária

(valor em %, N = 753)



### Distribuição por nível de escolaridade

(valor em %, N = 753)



→ Os inquéritos foram realizados apenas com adultos com mais de 18 anos, uma vez que são estes que se dedicam principalmente às actividades agrícolas

→ Os dados nacionais apresentam valores semelhantes: menos de 30% das mulheres não têm educação formal e cerca de metade concluiu o ensino Primário<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Resultados do Inquérito sobre Literacia Financeira em Moçambique, realizado pelo Banco de Moçambique (BoM) e pela Aliança para a Inclusão Financeira (AFI)

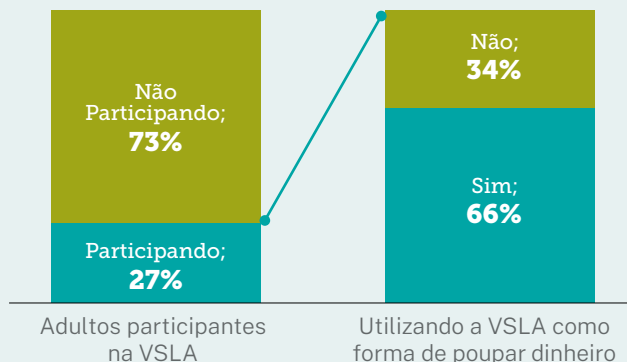
# As VSLAs desempenham um papel crucial na poupança, com as mulheres a participarem a um ritmo duas vezes superior ao dos homens; mais de 80 % pretendem investir as suas poupanças em negócio

## POUPANÇAS

Um quarto da população adulta participa em VSLA, com o dobro de mulheres em relação aos homens

### Participação em grupos de poupança e utilização como meio de poupança

(Fonte: FSD Moçambique - FinScope Moçambique 2019)



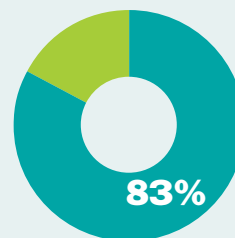
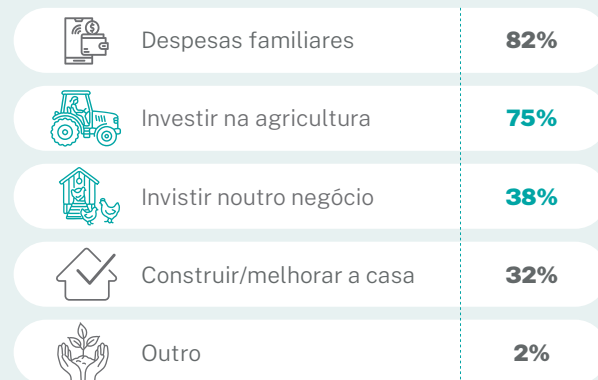
2x

Maior utilização de canais de poupança informais por parte das mulheres em comparação com os homens<sup>1</sup>

Para além das preocupações com as despesas pessoais, a maioria tenciona investir na agricultura

### Finalidade da poupança<sup>1</sup>

(valor em %, N = 409 que poupam de um total de 438 - dados do Estudo 2)



Entre aqueles que poupam, **83% afirmam poupar para investir nos seus negócios**: agricultura ou outro empreendimento.

Fonte: Avaliação de Género em Moçambique pelo Grupo do Banco Mundial |<sup>1</sup> Foram permitidas respostas múltiplas

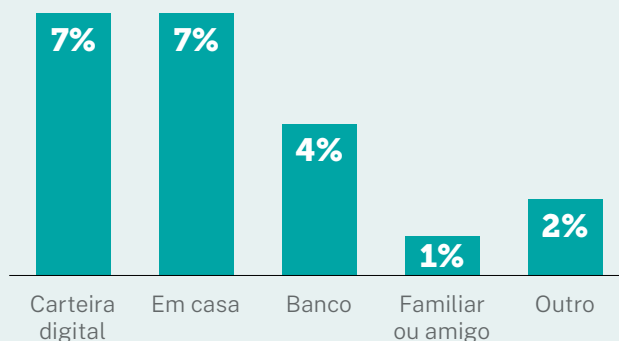
# O dinheiro móvel representa uma oportunidade como ferramenta de poupança, a par de outros mecanismos

## POUPANÇAS

Existe diversidade nos métodos de poupança para além das VSLAs

### Utilização de outros mecanismos de poupança

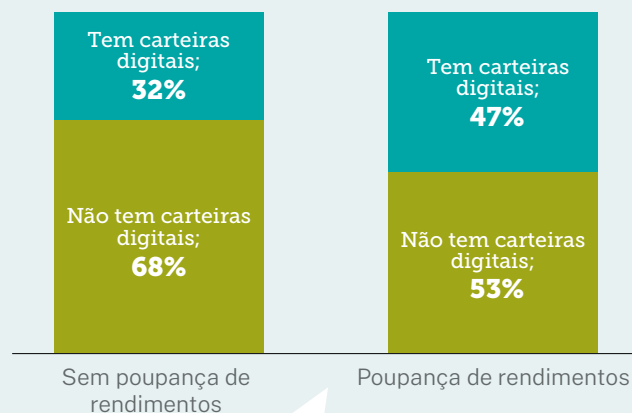
(valor em %, N = 724: inquiridos que fazem poupanças)



Os dados indicam uma correlação entre a posse de carteiras digitais e as práticas de poupança.

### Relação entre poupança e utilização de carteiras

(valor em %, N = 753 - Não poupa rendimentos: N = 31; Poupa rendimentos: N = 722)



Verifica-se um aumento de **47%** na **utilização de carteiras digitais** entre as mulheres que não poupam e aquelas que poupam os seus rendimentos

A participação num grupo de poupança não impede outras formas de poupança;  
A utilização de carteiras digitais para poupar é impulsionada pela facilidade de acesso às carteiras digitais e pela sua popularidade

Nota: Não foram recolhidos dados sobre a titularidade ou o poder de decisão relativamente às carteiras digitais das mulheres.



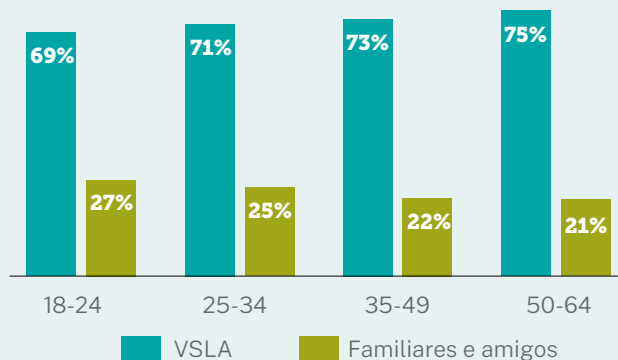
# O acesso ao crédito formal é escasso, o que gera uma dependência de grupos de poupança e de familiares, que varia consoante a idade

## CRÉDITO

As VSLA e a família são as principais formas de acesso ao crédito; o recurso às VSLA aumenta com a idade

Principais mecanismos financeiros que as mulheres inquiridas utilizam para obter empréstimos, de acordo com a idade<sup>1</sup>

(valor em %, N = 753)



Outros mecanismos são raramente utilizados, especialmente os formais, devido ao acesso limitado e aos requisitos proibitivos

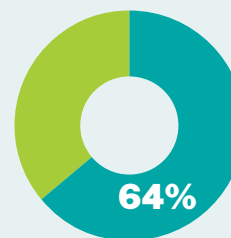
1%

Os inquiridos recorreram ou acreditam que poderiam obter empréstimos junto de instituições financeiras formais

(valor em %, N = 753)

Exclusão das mulheres dos serviços financeiros formais<sup>2</sup>

(Fonte: 10 Inclusão Financeira das Mulheres: Desafios e Oportunidades – Banco de Moçambique)



Várias barreiras ao acesso ao sistema formal (por exemplo, distância, documentação, requisitos de garantias) e baixos níveis de alfabetização excluem as mulheres, especialmente as agricultoras, do crédito formal.

Isto pode ser explicado pelo facto de as mulheres mais velhas já terem consolidado capital social, com relações baseadas na confiança e reputações estabelecidas

<sup>1</sup> A pergunta do inquérito permitia respostas múltiplas; <sup>2</sup> Ausência de contas bancárias ou contas de dinheiro eletrónico

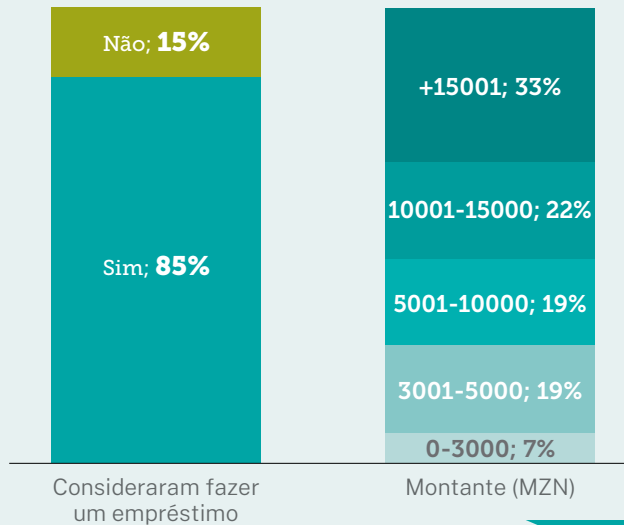
# A grande maioria dos pequenos agricultores já pensou em pedir um empréstimo para investir na sua exploração agrícola, com montantes e prazos de reembolso variáveis

## CRÉDITO

85% consideram contrair um empréstimo para investir na sua exploração agrícola, sendo que a maioria pretende montantes superiores a MZN 10k

**Consideração em contrair um empréstimo para investir na sua actividade agrícola e o montante que solicitariam**

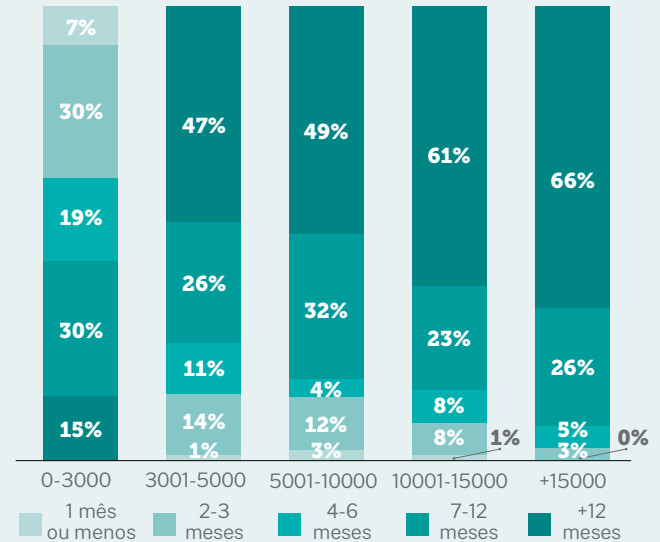
(valor em %, N = 438)



O prazo de reembolso varia consoante o montante, especialmente entre empréstimos até MZN 3k e acima desse valor

**Tempo necessário para reembolsar o montante total**

(valor em %, N = 372)



Investir na agricultura é uma prioridade para os inquiridos; Para empréstimos acima de MZN 3k, a maioria precisa de pelo menos 6 meses ou mais para pagar o montante total

# O crédito concedido por grupos de poupança é uma saída para o investimento/desenvolvimento de pequenas negócios e da produção

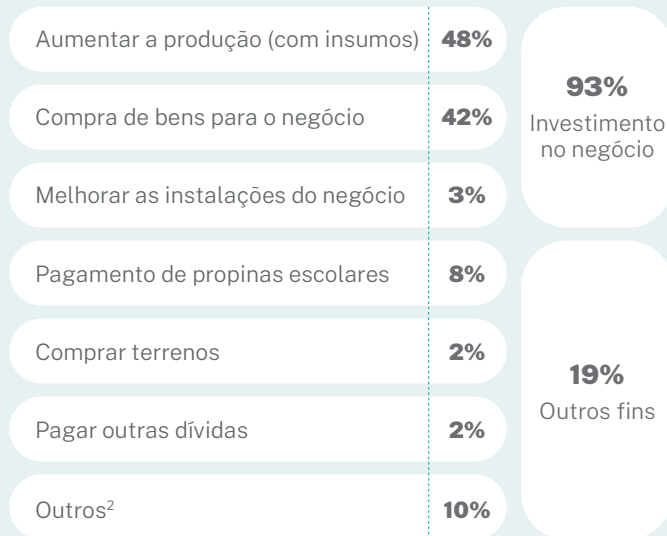
## CRÉDITO - VSLA

4 em cada 5 inquiridos que utilizam VSLA para obter crédito investiram nos seus negócios

Os meios informais são flexíveis e adequados em termos de montantes de empréstimo, tornando-se populares nas zonas rurais

### Finalidade do empréstimo no grupo VSLA<sup>1</sup>

(N = 156 que contraíram empréstimos de um total de 315 (VSLA) – dados do Estudo 1)



## MZN 1,574

**Valor médio dos empréstimos VSLA contraídos pelos inquiridos**

(N = 156 que contraíram empréstimos VSLA de um total de 315 – dados do Estudo 1)

Os grupos de poupança constituem um meio de desenvolvimento de negócio, especialmente nas zonas rurais, devido à sua facilidade de acesso e à possibilidade de trabalhar com montantes mais modestos.

<sup>1</sup> A pergunta do inquérito permitia respostas múltiplas; <sup>2</sup> Por exemplo, pagamento de despesas relacionadas com a saúde, despesas relacionadas com funerais ou outros eventos sociais

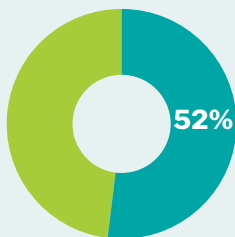
# Existe uma forte correlação entre possuir um telemóvel e utilizar carteiras digitais, com uma utilização mais elevada por parte dos SHFs que também são empreendedores

## CARTEIRAS DIGITAIS

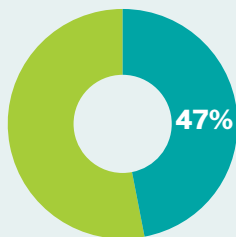
Metade afirma possuir/utilizar carteiras digitais, sendo a utilização mais elevada entre os jovens mais velhos (25-34)

**Distribuição do acesso ao telemóvel, adesão às carteiras digitais e relação com a faixa etária**

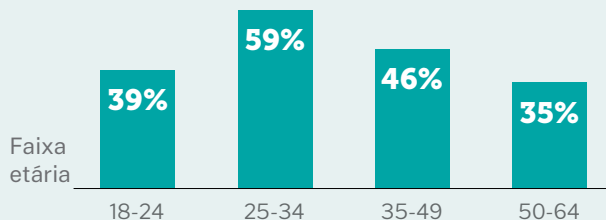
(valor em %, N = 753)



Acesso a telemóvel



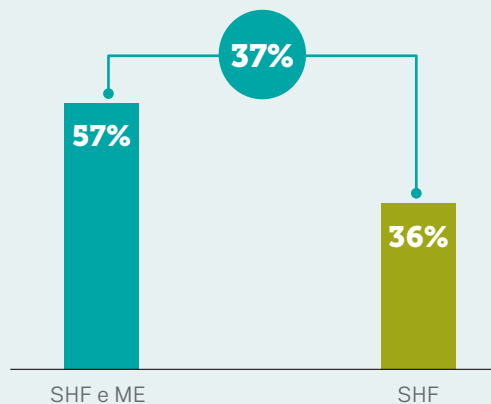
Aderência às carteiras digitais



A utilização de carteiras digitais diminuiu 37% apenas entre os agricultores, o que sugere uma ligação com o empreendedorismo

**Aderência às carteiras digitais e empreendedorismo entre as mulheres agricultoras**

(valor em %, N = 753)



A necessidade de receber pagamentos do negócio pode ser um fator que impulsiona a digitalização das ME

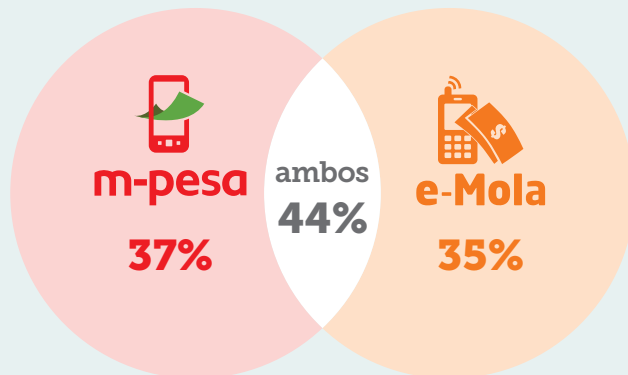
# Os inquiridos referiram utilizar tanto o M-Pesa como o e-Mola como carteiras digitais, sendo que a maioria possui contas em ambas as plataformas

## CARTEIRAS DIGITAIS

Entre aqueles que utilizam carteiras, a maioria tem ambas, mas observamos uma maior utilização do e-Mola

### Distribuição da utilização de carteiras digitais

(valor em %, N = 351 utilizadores de carteiras digitais de um total de 753)



De acordo com relatórios a nível nacional, nas zonas rurais a **Movitel conta com uma maior adesão** devido à maior cobertura de rede e às taxas de transacção mais baixas<sup>1</sup>

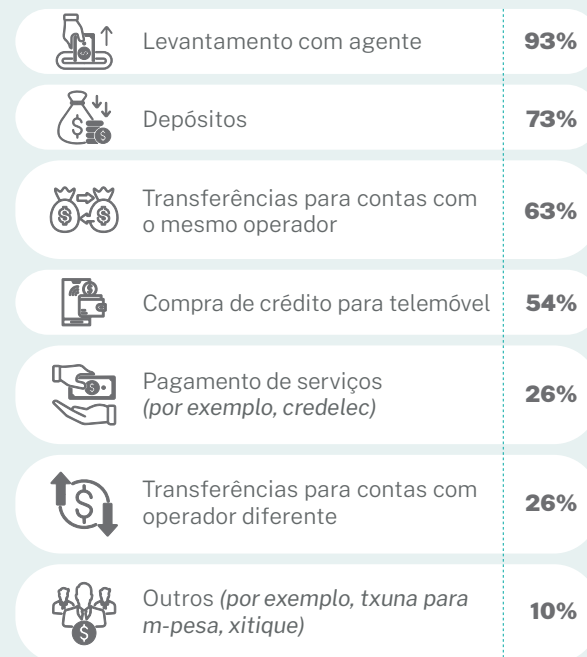
<sup>1</sup> Fonte: Relatório sobre a Regulamentação das Comunicações - INCM, 2022;

<sup>2</sup> A pergunta do inquérito permitia respostas múltiplas

Os SHFs utilizam carteiras digitais para muitas transacções, sendo a mais comum o levantamento através de agentes

### Transacções mais comuns realizadas com carteiras digitais<sup>2</sup>

(valor em %, N = 231, utilizadores de carteiras digitais do estudo 2)



# Para além de ter um maior número de utilizadores, o e-Mola é utilizado com mais frequência; e a presença de agentes parece ter um ligeiro efeito na frequência de utilização

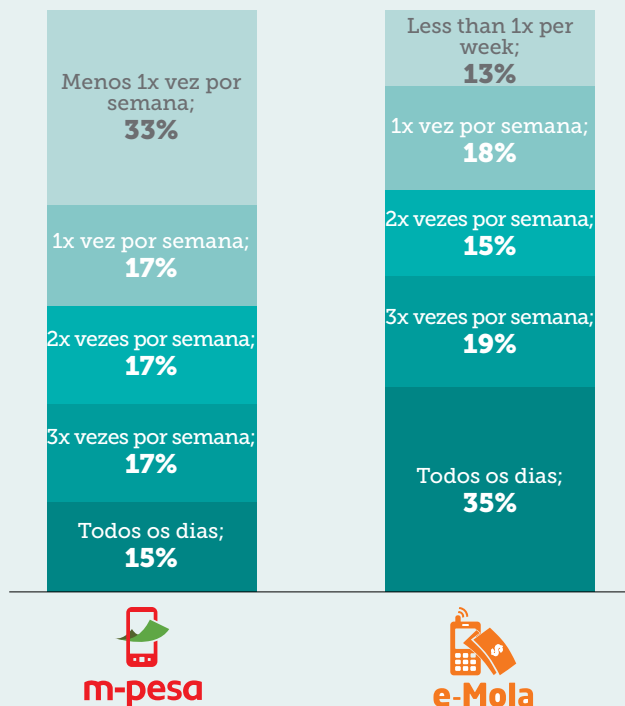
## CARTEIRAS DIGITAIS

Apesar das diferenças na frequência de utilização, ambos os operadores são utilizados, na sua maioria, pelo menos uma vez por semana

A frequência de utilização pode ser ligeiramente influenciada pela presença de agentes da operadora

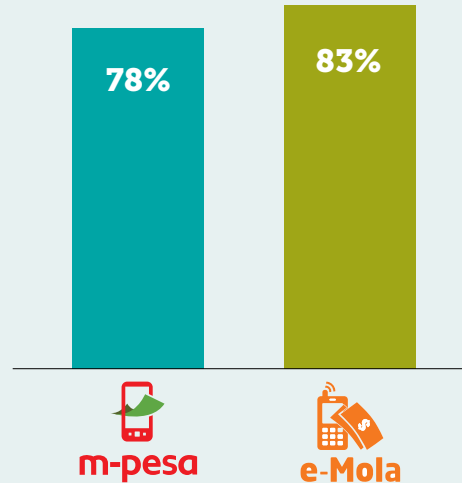
### Frequência de utilização da carteira digital por operador

(valor em %, N = 231 utilizadores de carteiras digitais do estudo 2)



### Percentagem que acredita que existem agentes perto de si, por operadora

(valor em %, N = 231 utilizadores de carteiras digitais do estudo 2)



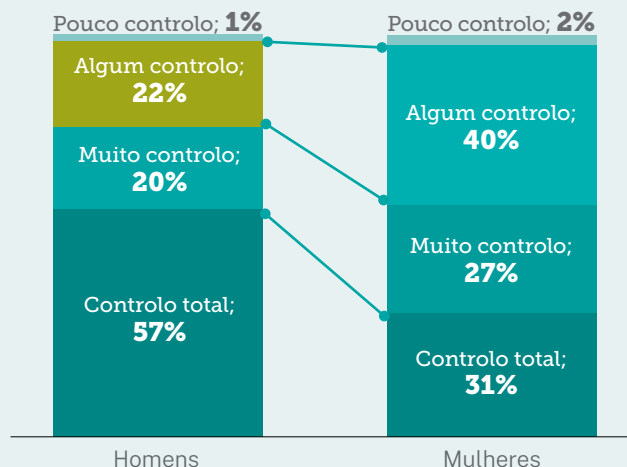
# As mulheres têm apenas metade do controle sobre os rendimentos e uma literacia mais limitada para separar os rendimentos e monitorar as finanças

## GESTÃO FINANCEIRA<sup>1</sup>

As decisões financeiras do negócio reflectem a diferença de controlo entre homens e mulheres

### Controlo sobre os lucros das explorações agrícolas entre agricultores e agricultoras

(N = 457; N = 315 (mulheres); N = 142 (homens) – Dados do Estudo 1)



O **controlo total** sobre os rendimentos dos negócios é quase **duas vezes superior** entre os **homens em comparação com as mulheres**.

A menor literacia financeira das mulheres é visível na separação e acompanhamento dos rendimentos

### Frequência de separação entre dinheiro pessoal e dinheiro do negócio

(N = 457; N = 315 (mulheres); N = 142 (homens) – Dados do Estudo 1)

	Homens (%)	Mulher (%)
Sempre/Normalmente	87%	73%
Às vezes	6%	9%
Raramente/Nunca	7%	18%

### Método de monitorização financeira

(N = 457; N = 315 (mulheres); N = 142 (homens) – Dados do Estudo 1)

	Homens (%)	Mulher (%)
Por escrito (diário, caderno, agenda)	61%	38%
Memória	29%	41%
Sem método específico	11%	20%

<sup>1</sup> Dados adicionais da amostra combinada, com inquiridos do sexo masculino do Estudo 1

# A falta de conhecimentos sobre gestão financeira continua a ser elevada entre as mulheres; ter outro negócio incentiva os empreendedores a poupar mais

## GESTÃO FINANCEIRA

As mulheres tendem a saber mais sobre/concentrar-se mais nos rendimentos do que nos custos

### Conhecimento de finanças do negócio

(N = 315 – dados do Estudo 1)



**54%**

Conhece o **custo semanal** do negócio



**62%**

Conhece o **lucro semanal** do negócio

O rendimento complementar proporciona às empreendedoras maior capacidade e frequência de poupança

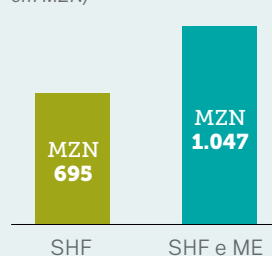
### Rendimentos auferidos<sup>1</sup>

(valor em MZN; N = 438 – dados do Estudo 2)



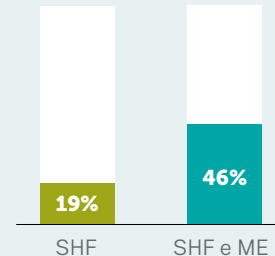
### Montante mensal poupado

(N = 438 – dados do Estudo 2, valor em MZN)



### Frequência de poupança<sup>2</sup>

(N = 315 – dados do Estudo 1)



As mulheres que têm outros negócios além da agricultura sentem-se mais à vontade com as finanças, conhecem os custos e despesas do negócio e conseguem obter rendimentos mais elevados, tirando partido das suas poupanças

<sup>1</sup> Os rendimentos da agricultura foram questionados relativamente ao último ciclo de produção; os de outros negócios são mensais;

<sup>2</sup> Resposta “sempre” à pergunta: “Com que frequência poupa o que ganha com o negócio?”



## Principais conclusões da análise



### Poupança

- As VSLA são fundamentais como meio de poupança, especialmente para as mulheres
- A maioria poupa com a intenção de **investir nos seus negócios**
- Existe uma **lacuna de oportunidades no que diz respeito à poupança formal**, especialmente **as carteiras digitais**, que são populares mas ainda carecem de adesão para fins de poupança



### Crédito

- A dificuldade de acesso ao crédito formal impulsiona as VSLA e a dependência familiar
- Tal como a poupança, o negócio é financeiramente relevante: 85% consideram contrair um empréstimo para investir na exploração agrícola



### Carteiras digitais

- Existe uma correlação entre o empreendedorismo e a utilização de carteiras digitais, o que pode ser explicado pela exposição financeira decorrente das vendas de ME



### Gestão financeira

- As mulheres têm apenas metade do controlo total sobre os rendimentos do negócio em comparação com os homens
- Entre as mulheres, **os HOMENS** beneficiam de outra fonte de rendimento, o que lhes permite **poupar mais e com maior frequência**



# Antes das recomendações

## Argumentos comerciais a favor do investimento em produtos concebidos para incluir as mulheres:

Entre as recomendações, incluímos estudos de caso que demonstram como o investimento na inclusão financeira das mulheres gera melhores retornos comerciais e constitui um modelo mais eficiente do que a abordagem rural convencional.

O argumento comercial e o argumento da inclusão apontam na mesma direção.

Além disso, a própria experiência do WIN demonstra que os prestadores de serviços financeiros que investem na inclusão beneficiam de:

- Acesso a um segmento de mercado novo e em grande parte inexplorado
- Lucros comprovadamente maiores e maior eficiência em comparação com o modelo tradicional
- Maior confiança nas mulheres como segmento de clientes, em resultado do envolvimento nas normas sociais
- Melhoria na utilização e adesão dos clientes aos produtos, que passam a ter um melhor desempenho
- Custo reduzido do atendimento ao cliente rural através da concepção de soluções personalizadas
- A inovação é uma vantagem competitiva



# Recomendações para os PSFs: Concepção de produtos

Conceber produtos adaptados à realidade actual das mulheres e não à que gostaria que elas tivessem

## RECOMENDAÇÕES



### Começar pela poupança, não pelo crédito

#### Os dados:

- **93%** das mulheres poupam para investir nos seus negócios. As poupanças VSLA são o mecanismo dominante. Metade já possui uma carteira digital, mas apenas 7% a utilizam para poupar, pelo que o hábito existe, mas o produto formal não.

#### O que isto significa:

- Uma conta poupança ligada a um VSLA reduz o custo de aquisição (o grupo já existe), diminui o risco (está-se a alargar um comportamento já existente) e constrói a relação antes de o crédito ser adequado.

#### Recomendação:

- Trabalhar com os grupos VSLA existentes como seu canal de aquisição de clientes e abertura de contas.
- Oferecer uma conta poupança alinhada com o ciclo VSLA, baseada em contribuições mensais, saldo mínimo baixo ou nulo e sem requisitos de documentação para além da adesão à VSLA.

#### Estudo de caso:

O Banco ZANACO desenvolveu o AgriPay, um produto financeiro digital focado na poupança, concebido especificamente para mulheres agricultoras (um grupo que se revelou mais averso ao risco do que os seus homólogos masculinos). O ZANACO deu prioridade à poupança e estabeleceu parcerias com associações de agricultores (70% de mulheres) como canal de aquisição de clientes.

**Resultado: 57% das mais de 3,500 contas abertas eram detidas por mulheres. O factor chave foi tratar a poupança como ponto de entrada e as associações de agricultores como infraestrutura de distribuição.**

# Recomendações para os PSFs : Concepção de produtos

Ouvir o que as mulheres dizem sobre as suas preferências em termos de montante e prazo do empréstimo

## RECOMENDAÇÕES



### Conceber o crédito de forma a reflectir as preferências de empréstimo

#### Os dados:

→ **85%** dos inquiridos pretendem um empréstimo agrícola e a maioria prefere montantes superiores a MZN 10,000. Para empréstimos superiores a MZN 3,000, a maioria necessita de mais de 6 meses para reembolsar. O empréstimo médio da VSLA é de 1,574 MZN, o que está bem abaixo da procura declarada de crédito formal.

#### O que isto significa:

→ As mulheres não estão a pedir quantias mínimas. Querem empréstimos que acompanhem o ciclo agrícola, de montantes superiores aos que as VSLA podem oferecer, com prazos de reembolso mais longos.

#### Recomendação:

- Utilizar a aprovação da VSLA ou a responsabilidade do grupo como substituto da garantia, em vez da documentação de activos.
- Ser intencional na sequência de acções para construir confiança. Dado que apenas 1% das inquiridas acredita que poderia aceder com sucesso a um empréstimo formal, é necessário construir confiança através do produto de poupança primeiro. Em seguida, introduzir o crédito para membros com um histórico de poupança

#### Estudo de caso:

O programa BETA Friends testou o que acontece quando se substituem os requisitos tradicionais por uma alternativa baseada na confiança. Os seus agentes abriram contas no local utilizando um processo simplificado de KYC, sem necessidade de se deslocarem a uma agência ou de apresentarem a documentação de que as mulheres normalmente carecem. O resultado foi uma adesão feminina de 40% em 38,600 contas. A recomendação de utilizar a aprovação do grupo VSLA como substituto da garantia aplica o mesmo princípio ao crédito, construindo a confiança e o historial dentro do grupo como alternativa a outra documentação que actualmente exclui este mercado.

Fonte: <https://www.womensworldbanking.org/wp-content/uploads/2014/03/Womens-World-Banking-A-BETA-Way-To-Save.pdf>

# Recomendações para os PSFs: Distribuição

Chegar às mulheres onde elas já se reúnem

## RECOMENDAÇÕES



### Utilizar a rede de distribuição já existente

#### Os dados:

- **64%** das mulheres estão excluídas dos serviços financeiros formais. A distância, a documentação e as limitações de tempo tornam o acesso às agências inviável para este mercado. As VSLAs reúnem-se regularmente e estão geograficamente distribuídas — constituem a rede de distribuição existente.

#### Recomendação:

- Conceber produtos que um agente possa levar a uma reunião da VSLA, e não produtos que exijam que as mulheres se desloquem a uma agência. O agenciamento bancário e as Mulheres Empreendedoras a Nível da Aldeia (VLEs) são um modelo viável de última milha.

#### Estudo de caso:

Uma empresa que vende fogões melhorados na zona rural da Etiópia reestruturou o seu modelo de distribuição, recrutando e formando Mulheres Empreendedoras ao Nível da Aldeia (VLEs) para vender directamente nas comunidades rurais. O resultado foi comercialmente significativo: por cada ETB 1 investido, a empresa recebeu ETB 6,98 em troca (WI-ROI de 7:1); além disso, o lucro operacional aumentou 35% e os custos fixos reduziram em 39%.

# Recomendações para os PSFs: Comunicação

Comunicar em formatos que as mulheres realmente utilizam

## RECOMENDAÇÕES



**Utilizar meios de comunicação visuais e auditivos e concentrar-se nos custos, não nas poupanças**

### Os dados:

→ As mulheres têm níveis de escolaridade limitados (83% têm o ensino primário ou inferior). Conhecem melhor os seus rendimentos (62%) do que as suas despesas (54%). 18% nunca ou raramente separam o dinheiro pessoal do dinheiro do negócio. Os homens controlam as decisões financeiras com o dobro da frequência. Não se trata apenas de uma lacuna de literacia, mas também de uma lacuna na tomada de decisões que a comunicação, por si só, não consegue resolver.

### Recomendação:

→ Os materiais de literacia financeira devem ser visuais e áudio, e não dependentes de texto.

→ Concentrar o conteúdo na consciência dos custos e na separação entre rendimentos e despesas (não apenas no incentivo à poupança).

→ O IVR e a rádio são canais adequados (contexto de Moçambique: a radionovela Janete demonstrou uma mudança de comportamento). Foque na mulher como tomadora de decisões, e não através de canais domésticos controlados por um parceiro masculino.

### Estudo de caso:

Uma instituição financeira e um parceiro tecnológico utilizaram a Resposta Interativa de Voz (IVR) para ministrar uma formação em literacia financeira a clientes com baixos níveis de literacia e acesso limitado a serviços digitais no Gana e no Uganda.

O retorno foi significativo: cada 1 USD gasto em literacia IVR gerou 2,70 USD adicionais nos saldos de poupança dos clientes.

# Recomendações para programas de MSD: Concepção intencional

Incorporar um design sensível às questões de género na selecção de parceiros, na sequência de acções e na avaliação

## RECOMENDAÇÕES



### Escolha o parceiro certo e a sequência de forma intencional

#### Os dados:

- As VSLA são a principal instituição financeira para as mulheres rurais. Qualquer parceria com um prestador de serviços financeiros que as trate como um canal secundário ou um concorrente corre o risco de não atingir o mercado-alvo.

#### Recomendação:

- Escolher um parceiro PSF que demonstre vontade de criar produtos que funcionem em conjunto com o modelo VSLA ou dentro dele.
- Concentrar-se na sequência para uma implementação viável. Em contextos semelhantes, começar com produtos de poupança e passar depois para produtos de crédito.
- Facilitar o envolvimento da comunidade, particularmente com os serviços de extensão do governo distrital e os líderes comunitários, uma vez que isto deve ser concluído com prioridade antes das parcerias, incluindo para plataformas digitais. Negligenciar este tipo de envolvimento arrisca uma fraca aceitação e provável fracasso do produto.

- Começar pelo segmento dos microempreendedores, uma vez que estes dispõem de rendimentos complementares, maior literacia digital e competências de gestão financeira mais sólidas. Devem ser considerados uma ‘população-ponte’ mais viável entre as finanças informais e formais. Facilitar primeiro a concepção de produtos para eles e, em seguida, incentivar a expansão.

#### Estudo de caso:

O programa LINK Up da CARE seleccionou parceiros bancários no Quênia e na Tanzânia especificamente com base na sua disponibilidade para co-conceber produtos construídos em torno da forma como as VSLA já funcionavam. A CARE realizou então campanhas de sensibilização com esses bancos para ajudar os grupos VSLA a identificarem-se como interessados na abertura de contas, em vez de esperar que as mulheres navegassem pelos sistemas formais por conta própria. Os bancos abriram 93,000 novas contas e provaram internamente que as mulheres rurais constituíam uma base de clientes viável.

# Recomendações para os programas de MSD: Medição

Medir o empoderamento, bem como outros indicadores

## RECOMENDAÇÕES



### Abordar as barreiras ao controlo e reforçar a capacidade de medição dos parceiros

#### Os dados:

→ A lacuna de controlo é uma limitação de concepção, sendo que os homens controlam frequentemente os rendimentos dos negócios a um ritmo duas vezes superior ao das mulheres. Uma intervenção que aumente o rendimento das mulheres sem abrir contas formais em nome delas ou estruturar o reembolso através das mulheres corre o risco de produzir apenas um resultado parcial.

#### Recomendação:

- Trabalhar com os parceiros para incluir ambos os cônjuges nos acordos de conta e de empréstimo, quando apropriado
- Para saber se os produtos estão a funcionar, é necessário integrar a medição nos acordos com os parceiros desde o início. Incluir uma linha de base desagregada por género sobre taxas de poupança, reembolso de empréstimos e controlo do rendimento. Um sistema de acompanhamento de dados de género deve ser um resultado do programa.

→ Acompanhar os indicadores de Empoderamento Económico das Mulheres (Women Economic Empowerment – WEE) para o caso de negócio e a narrativa de comercialização (por exemplo, frequência de poupança por género e tipo de subsistência, taxas de participação em VSLA, reembolso de empréstimos por segmento (necessário para apoiar o caso de negócio das IFs), % de contas em nome das próprias mulheres, controlo auto-relatado pelas mulheres sobre os rendimentos do negócio).

#### Estudo de caso:

O projeto BETA Friends abriu 40% das contas em nome de mulheres e utilizou agentes no local para gerir a abertura de contas. Isto é relevante para a conclusão do desafio de controlo, uma vez que, ao colocar a conta formal em nome de uma mulher, apoiou o impacto dos produtos no empoderamento económico das mulheres através do aumento do rendimento, resultando também num aumento da autonomia.

Fonte: <https://www.womensworldbanking.org/wp-content/uploads/2014/03/Womens-World-Banking-A-BETA-Way-To-Save.pdf>

# Glossário

**PSF – Prestador de Serviços Financeiros.** Uma empresa ou instituição que oferece produtos e serviços financeiros, tais como contas poupança, empréstimos, seguros ou instrumentos de pagamento a particulares e empresas. Neste estudo, os PSF incluem bancos, instituições de microfinanças e operadores de dinheiro móvel.

**IVR – Resposta de Voz Interativa.** Um sistema telefónico automatizado que interage com os utilizadores através de mensagens de áudio pré-gravadas. No contexto deste estudo, o IVR é referido como um canal para ministrar formação em literacia financeira a mulheres com baixos níveis de literacia ou acesso limitado a dispositivos digitais.

**KYC – Know Your Customer (Conheça o seu cliente).** O processo através do qual as instituições financeiras verificam a identidade dos seus clientes, normalmente através de requisitos de documentação, tais como o bilhete de identidade ou comprovativo de morada. O KYC simplificado refere-se a requisitos de documentação reduzidos, concebidos para tornar a abertura de contas acessível a pessoas que não possuem identificação padrão.

**ME – Microempreendedora.** No caso deste estudo, mulheres que têm outro negócio (micro-negócio) além da produção agrícola

**MSD – Desenvolvimento de Sistemas de Mercado.** Uma abordagem ao desenvolvimento internacional que procura abordar as causas profundas da pobreza, alterando a forma como os mercados funcionam, em vez de prestar serviços directamente aos beneficiários. Os programas de MSD trabalham com actores dos sectores público e privado para introduzir mudanças sistémicas e duradouras que se prolonguem para além da duração do programa.

**SHF – Pequenos agricultores** que trabalham geralmente em pequenas parcelas com menos de 1 ha. Os SHF do estudo produzem em áreas com dimensões semelhantes e são originários de regiões rurais, produzindo principalmente para subsistência e comércio. A maioria dos SHF integra associações de produtores, principalmente para a utilização partilhada de recursos, e não está muito organizada nem para a produção nem para a venda

**VLE – Empreendedora ao Nível da Aldeia.** Um agente comunitário, tipicamente uma mulher, que vende produtos ou presta serviços directamente na sua aldeia ou bairro. No contexto dos serviços financeiros, os VLEs actuam como o elo de distribuição de última milha entre um prestador formal e os clientes rurais que não têm fácil acesso a uma agência

**VSLA – Associação Rotativa de Poupança e Crédito**

**WEE – Empoderamento Económico das Mulheres.** Um termo genérico que se refere a melhorias na capacidade das mulheres de participar, contribuir e beneficiar da atividade económica em igualdade de condições com os homens. Neste estudo, o WEE abrange o aumento do rendimento, maior controlo sobre os ganhos e melhoria na tomada de decisões financeiras.



Para mais informações, contacte:  
[www.technoserve.org/mozambique/publications/](http://www.technoserve.org/mozambique/publications/)



**TechnoServe**

Soluções Empresariais para a Pobreza™

Conecte-se connosco:

[technoserve-mozambique@tns.org](mailto:technoserve-mozambique@tns.org)  
[facebook.com/WomenInBusinessMozambique](https://www.facebook.com/WomenInBusinessMozambique)  
+258 21 498 437

**TechnoServe Moçambique**  
Av. Cahora Bassa 114 - Maputo - Moçambique