



O Empoderamento Sócio-económico das Mulheres em Moçambique

Reflexões e recomendações no fim do programa PESED

 AGÊNCIA ITALIANA
DE COOPERAÇÃO
PARA O DESENVOLVIMENTO



PREFÁCIO



A Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável enfatiza a necessidade de trabalhar para um aumento significativo dos investimentos virado a superar o hiato de gênero e fortalecer o apoio ao empoderamento das mulheres, contribuindo a construir economias mais dinâmicas e sustentáveis, promovendo o emprego digno e o empreendedorismo feminino. Para que isto aconteça, ao mesmo tempo devem ser promovidos e defendidos os direitos das mulheres e das raparigas através de acções que fortaleçam os serviços públicos, as políticas de protecção social, o reconhecimento do trabalho doméstico não remunerado, e todo o conjunto de intervenções que permitem que a esfera privada e pública sejam entre elas complementares e não em oposição. Neste sentido, o PESED evidenciou como os desafios para as empreendedoras moçambicanas são ligados não só ao ambiente empresarial do país, mas também as discriminações que estas enfrentam na família e na sociedade as quais determinam e tem impacto directo sobre o acesso equitativo às finanças, aos meios, aos recursos.

O PESED mostrou que as instituições do Governo, as agências de cooperação, a sociedade civil, o sector privado e financeiro, a academia – todos são chamados a aumentar os esforços para o fortalecimento de um ambiente empresarial onde as mulheres tenham maior capacidade de escolha, tomada de decisão, acesso às oportunidades e onde possam participar activamente contribuindo ao desenvolvimento do país.

Os resultados do PESED tem, portanto, o objectivo de ajudar os diversos intervenientes a identificar prioridades e desafios de medio e longo prazo para a redução dos obstáculos no acesso ao crédito, aos recursos, aos mercados para o fortalecimento das empreendedoras moçambicanas numa óptica promoção da igualdade de género e empoderamento socioeconómico das mulheres em Moçambique.

Fabio Melloni
Director da Agência Italiana de Cooperação
para o Desenvolvimento



O compromisso global pelo aumento do acesso de mulheres ao crédito e aos serviços financeiros para melhorar a situação socioeconómica das mulheres empreendedoras no mundo, aumentando as possibilidades de emprego e participando deste modo nos esforços internacionais de promoção da igualdade de género, foi recentemente reiterado através da inclusão de uma meta específica, contida no “Objectivo 5- “Igualdade de Género” dos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), adoptados pela Assembleia Geral das Nações Unidas em 2015.

Para o alcance da meta 5.7. dos ODS, as Nações Unidas insta os Estados Pares para realizar reformas, visando proporcionar às mulheres direitos iguais no acesso aos recursos económicos, bem como à propriedade e controle sobre a terra, serviços financeiros, herança e os recursos naturais, de acordo com as leis nacionais. Moçambique, para a materialização e o alcance da meta 5.7, inscreveu no Programa Quinquenal do Governo 2015-2019 como uma das prioridades para Desenvolver o Capital Humano e Social várias acções prioritárias, com particular enfoque para a promoção e o empoderamento das mulheres empresárias do sector formal e informal, para o alcance da igualdade de género.

Assim, a Universidade Eduardo Mondlane através do Centro de Coordenação dos Assuntos do Género (CeCAGe), no âmbito do “Programa de Apoio ao Empoderamento Socioeconómico das Mulheres – PESED”, materializou o compromisso assumido de participar como instituição académica na produção de conhecimento científico que contribua para a igualdade de género, pois a implementação do PESED representou uma oportunidade ímpar para a divulgação de resultados de pesquisas e a realização de debates sobre vários assuntos inerentes ao processo, a partir da realização da 1ª “Conferência Internacional sobre o Empoderamento Socioeconómico das Mulheres e o Acesso ao Crédito”. Outrossim, o PESED tornou possível ao CeCAGe uma capacitação institucional e visibilidade ao nível nacional e internacional.

Gracinda Mataveia
Directora do Centro de Coordenação
dos Assuntos de Género

O Programa de Empoderamento Sócio-económico das Mulheres

O “Programa de Empoderamento Sócio-económico das Mulheres” (acrónimo italiano: PESED) se insere no âmbito das iniciativas internacionais de promoção da igualdade de género através de acções de apoio ao sector privado, ao emprego digno, à inclusão financeira e ao desenvolvimento humano.

O PESED reconhece que o empoderamento económico das mulheres não se traduz automaticamente na igualdade de género e na eliminação das discriminações se não está acompanhado por acções que tomem em consideração também as implicações sociais e as dinâmicas culturais dos contextos nos quais se opera.

Neste sentido, o Programa tinha como propósito ampliar os conhecimentos sobre as iniciativas existentes em Moçambique de apoio ao empreendedorismo das mulheres na micro, pequena e média escala, o acesso aos instrumentos financeiros, as relações entre promoção económica e inclusão social e o impacto do empoderamento das mulheres nos processos de desenvolvimento do país.

O Programa se articulou numa série de actividades de *capacity-building* para investigadores da Universidade Eduardo Mondlane para a produção de estudos de campo sobre dinâmicas do empreendedorismo das mulheres e relações de género. O PESED também desenvolveu acções viradas ao fortalecimento e promoção do diálogo multisectorial e interinstitucional sobre o empoderamento socioeconómico das mulheres em Moçambique e à disseminação de dados e informações sobre as temáticas do Programa.

Através da longa parceria entre a Agência Italiana de Cooperação para o Desenvolvimento (AICS) e o Centro de Coordenação dos Assuntos de Género (CeCAGe), a unidade orgânica da UEM dedicada à promoção da igualdade de género, objectivo da iniciativa era de favorecer a produção de conhecimentos científicos e dados qualitativos e quantitativos para orientar as intervenções e as políticas sectoriais de inclusão económica e financeira das mulheres e o seu empoderamento.

Os resultados do PESED foram apresentados na I Conferência Internacional sobre a Igualdade de Género e Empoderamento das Mulheres - “Mulheres empreendedoras

e Acesso ao crédito em Moçambique” que teve lugar nos dias 7 e 8 de Dezembro de 2015.

A Conferência reuniu academia, instituições do Governo, sector empresarial e financeiro, sociedade civil, cooperação internacional, representando um momento de reflexão e dialogo conjunto sobre os obstáculos e perspectivas para um desenvolvimento mais inclusivo e equitativo do sector empresarial moçambicano.

Os resultados da Conferência e do Programa evidenciam a importância de analisar e entender o papel das MPMEs e o envolvimento das mulheres nos diversos sectores produtivos (agro-pecuário, turismo e restauração, comércio, aquacultura, entre outros) para a definição de estratégias e planos de acção que sejam orientados ao crescimento económico sustentável e a justiça social.

Os dados e as informações recolhidas evidenciam a persistência de barreiras de natureza económica, social e cultural que dificultam a completa participação das mulheres como sujeitos activos na esfera económica e que resultam no limitado acesso aos serviços financeiros, nas dificuldades de conciliar o negócio e o trabalho doméstico, no escasso acesso às informações e às oportunidades, em barreiras de acesso às cadeias de valor produtivas e também na “trampa” da informalidade e da produção em pequena escala que não permite sair da dimensão micro e de sobrevivência.

Esta publicação recolhe as sínteses dos estudos realizados no âmbito do PESED e as principais reflexões no fim do Programa. Estes inputs recolhidos representam elementos não conclusivos e, ao contrario, evidenciam a necessidade de incentivar a investigação em mais larga escala, ferramenta fundamental para a definição e atuação de políticas e estratégias em prol do empoderamento das mulheres e da igualdade de género.

Para concluir pode se afirmar que o PESED demonstra que existe a necessidade que as acções, em curso de realização ou previstas para o futuro envolvam homens e mulheres, e deixem espaços para um dialogo sistemático e continuo sobre os processos em curso.



O PESED reconhece que o empoderamento económico das mulheres não se traduz automaticamente na igualdade de género e na eliminação das discriminações se não está acompanhado por acções que tomem em consideração também as implicações sociais e as dinâmicas culturais dos contextos nos quais se opera.



INTRODUÇÃO



Para que as mulheres, de todas as idades, sejam parte activa destes processos, deve-se superar a representação da mulher como sujeito exclusivamente vulnerável e tem que ser colocado o foco no acesso aos meios, recursos, informações e oportunidades tendo presente as específicas barreiras sociais e culturais que as mulheres enfrentam na própria afirmação de sujeitos políticos, económicos e sociais activos e participativos.



Reflexões e recomendações no fim do programa



V. Cardia, G. Pracucci, R. Pellizzoli

Empoderamento é um conceito das diversas matizes e dimensões que vão se completando e definindo de acordo aos âmbitos e finalidades nos quais se utiliza. Na sua originária acepção o empoderamento identifica os processos de reivindicação que começam das bases para mudar as relações de poder, bem como um crescimento individual e colectivo pelo qual as pessoas reforçam e afirmam o seu poder de decisão, se apropriam de recursos, meios, competências e oportunidades em âmbito económico, social e político, desafiando as desigualdades e injustiças do sistema.

Com o tempo, este conceito foi absorvido na agenda internacional de desenvolvimento chegando a indicar o conjunto de acções e intenções político-estratégicas dos diversos actores (institucionais, internacionais, da sociedade civil, entre outros) orientadas a favorecer a igual e livre parti-

cipação das mulheres ao poder em todos os sectores da vida, a eliminação de todas as formas de discriminação baseadas no género, o pleno reconhecimento dos direitos e liberdades no acesso a meios e recursos e oportunidades.

O empoderamento das mulheres adquire, portanto, um significado multidimensional e de transformação e crescimento contínuo que compreende seja aspectos individuais e pessoais (autodeterminação, auto-estima, autonomia) seja aspectos colectivos (representatividade, participação, organização).

Uma crítica que tem sido avançada por diferentes ativistas e estudosas é que o conceito de empoderamento, uma vez que entrou a fazer parte da linguagem da agenda internacional, perdeu a sua originária acepção de mobilização de baixo para cima per se tornar num conceito *top-down* do qual as instituições foram-se apropriando. Por outro lado, a crescente

mal, integra institutos legais, bem como políticas e estratégias sectoriais em prol da igualdade de género em áreas chaves do desenvolvimento político, social e económico². Ao mesmo tempo, a melhoria dos instrumentos formais não se acompanha de um igual esforço na sua aplicação, interpretação e, sobretudo, monitoria existindo uma geral fraqueza dos sistemas nacionais de recolha e análise de dados socio-económicos desagregados por sexo e, dos mecanismos que deveriam fornecer orientação às *polícies* e aos processos de decisão.

A aguda crise macroeconómica e financeira que se vive actualmente no país e a consequente retrocessão dos processos de crescimento económico que pareciam consolidados, tem causado um contragolpe imediato à custa sobretudo dos segmentos de população mais pobres e vulneráveis. A redução das inversões estrangeiras, a desvalorização da moeda nacional e o aumento dos preços dos bens e serviços de primeira necessidade, junto com a implementação de políticas fiscais de austeridade requer que se faça uma profunda reflexão sobre o tipo de intervenções das quais possam beneficiar de forma mais directa os agregados familiares. Neste sentido, favorecer a criação de um ambiente económico mais equitativo, justo, produtivo e dinâmico no qual as mulheres possam participar activamente sem sofrer das repercussões das discriminações sociais é uma das estratégias mais importante para permitir que as acções e programas beneficiem de forma directa as famílias.

atenção internacional para este conceito tem criado condições e ampliando os espaços de acção para os diferentes actores e abordagens.

A promoção dos direitos e do empoderamento das mulheres em Moçambique: espaços existentes e desafios

Em Moçambique o quadro institucional e legal em prol da igualdade de género e dos direitos das mulheres e raparigas avançou significativamente nos últimos dez anos, como também confirmado pelo *SADC Gender Protocol Barometer 2015*¹. Graças ao papel activo das organizações da sociedade civil em defesa dos direitos das mulheres, o país conseguiu delinear um quadro que, pelo menos a nível for-

¹ Os dados sobre avanços feitos na promoção dos direitos constitucionais e legais na região SADC entre 2009-2015 Moçambique é entre os países que mostram progressos positivos (SADC Gender Protocol Barometer 2015 pag.46)

² Actualmente existe uma Estratégia de Género para o sector da Agricultura, Educação, Saúde, Função Pública, Recursos Minerais, Sector das Pescas, Ambientes e Mudanças Climáticas. No âmbito do PESED, está a se elaborar a do Ensino Superior.

utilizem metodologias integradas e que estabeleçam uma relação entre cadeia de valor, empreendedorismo, trabalho digno, diversificação e especialização, apoio aos rendimentos e aos serviços de base numa perspectiva de nível macro, meso e micro. As estratégias de desenvolvimento devem ter em conta as condições sociais, os desejos, expectativas e constrangimentos das mulheres, tendo em conta que qualquer intervenção orientada à valorização do seu papel na economia irá ter um impacto directo nos diversos âmbitos de vida pessoais e colectivos.

A necessidade de interpretar o empoderamento não apenas na sua vertente económica e produtiva, mas também naquela social, política e institucional passa pelo envolvimento de diversos intervenientes – inclusive das mesmas mulheres através de metodologias de trabalho participativo – a nível nacional e local, para que se ponham em discussão os modelos sócio-culturais que ainda identificam as mulheres apenas com o seu papel em âmbito doméstico e familiar, por sua vez erroneamente considerado não-produtivo.

Neste contexto, o diálogo interinstitucional (governo, parceiros internacionais, sector privado, sociedade civil, universidades) e intersectorial é um instrumento estratégico numa perspectiva de operar um real *mainstreaming* de género em diversos âmbitos da vida social, política e económica do país, mas também para identificar acções específicas orientadas a ultrapassar as discriminações que as mulheres e as raparigas sofrem ao longo da sua vida.

É esta abordagem multidimensional e *multi-stakeholders* que a Cooperação Italiana tem utilizado ao longo da implementação do PESED.

Incentivar a relação entre investigação académica e a cooperação internacional para o empoderamento das mulheres: a abordagem do PESED

O PESED tem a sua origem, por um lado, na colaboração de longo prazo da Cooperação Italiana com a Universidade Eduardo Mondlane (UEM) e, por outro, na abordagem multidimensional que a Cooperação Italiana tem vindo utilizar para a promoção da igualdade de género e do empoderamento das mulheres nos países onde opera. Esta abordagem inclui diferentes elementos: primeiro, a integração da perspectiva de género em todos os programas

de cooperação (*gender mainstreaming*) e a implementação de programas de apoio às mulheres em áreas prioritárias; segundo, a atenção para as múltiplas formas de discriminação de género na sua componente social, económica, política; terceiro, a atenção a que todos os actores-chaves sejam envolvidos e que as vozes das mulheres beneficiárias sejam ouvidas e tidas em conta na definição e implementação das iniciativas.

O objectivo do PESED tem sido definir uma agenda de intervenção inovadora para aumentar o acesso das mulheres ao crédito e aos serviços financeiros e melhorar a situação socio-económica das mulheres empreendedoras no país. Na fase de planificação da iniciativa, tinha-se consciência do facto que a definição de uma agenda de intervenção devia passar por uma análise articulada do contexto e um aprofundamento sobre temas quais: as características das micro, pequenas e médias empresas das mulheres, o acesso das mulheres moçambicanas aos instrumentos financeiros para o desenvolvimento de actividades económicas, as ligações existentes entre estratégias e mecanismos de empoderamento económico e a condição social das mulheres a nível do agregado familiar e da comunidade.

Quando o PESED foi definido, em 2014, os actores do desenvolvimento e cooperação a nível internacional já tinham começado a refletir sobre os temas que compõem a Agenda de Desenvolvimento 2030. Na altura, o tema do empoderamento económico das mulheres foi ganhando – tanto em Moçambique como fora – muita visibilidade com diferentes iniciativas de apoio ao empreendedorismo das mulheres e inclusão financeira. Hoje, qualquer actor – internacional, institucional, da sociedade civil como do setor privado ou da academia – que queira trabalhar nesta área em Moçambique é chamado a se-coordenar com uma multiplicidade de iniciativas já existentes de promoção do empoderamento económico das mulheres.

A parceria com o Centro de Coordenação de Assuntos do Género (CeCAGE) da Universidade Eduardo Mondlane, surgiu para responder a exigência de ampliação dos conhecimentos, e para tentar desenvolver um bom modelo de colaboração entre a academia e a cooperação ao desenvolvimento, promovendo pesquisas

realizadas por académicos e estudantes moçambicanos que servissem como base para futuras iniciativas de cooperação. A parceria respondia também a uma outra finalidade, ou seja que as equipas das pesquisas financiadas pelo PESED utilizassem os dados e os resultados do trabalho de campo para desenvolver mais propostas de investigação e para realizar publicações de tipo académico, integrando dentro delas uma perspetiva de género.

Um dos resultados esperados do PESED era contribuir a fortalecer a capacidade de investigação da Universidade Eduardo Mondlane. Os desafios maiores para as instituições académicas em África são a disponibilidade de fundos para pesquisa, as infra-estruturas inadequadas para investigação, a falta de tempo dos professores que tem uma carga de trabalho de ensino muito elevada, a baixa remuneração e incentivos para pesquisa. Outro desafio discutido com os parceiros da UEM foi a necessidade de oferecer alternativas às pesquisas feitas através de consultorias privadas – muitas vezes promovida pelos mesmos doadores internacionais e realizadas pelos próprios académicos moçambicanos – que de facto têm vindo enfraquecer a pesquisa académica, de qualidade fundamental para o posicionamento das Universidades moçambicanas no contexto internacional e dos docentes e pesquisadores dentro das suas Universidades.

Como o PESED tem contribuído para a reflexão sobre o empreendedorismo das mulheres

Além do quanto acima referido, respeito à melhoria da capacidade de investigação e gestão e à visibilidade internacional da Universidade Eduardo Mondlane e, em particular, do Centro de Coordenação dos Assuntos de Género, o PESED tinha também como resultado esperado a consolidação da base de conhecimentos sobre a participação das mulheres nos sectores produtivos e acesso ao crédito. Este resultado foi alcançado através da criação de um fundo de investigação com o qual foi financiado o trabalho de campo de seis equipas multidisciplinares de docentes e estudantes da UEM localizadas em diferentes províncias do País. As equipas realizaram estudos de caso com o objectivo de analisar as dinâmicas de género e as oportunidades de empoderamento socioeconómico para as mulheres em três



cadeias de valor (agro-pecuária, transformação de alimentos e *catering*, hotelaria e turismo).

As pesquisas conseguiram fotografar a constelação de actores e dinâmicas que constituem o sector privado moçambicano, seja em termos de motivação para empreender negócios, seja em termos de oportunidades de crescimento. Dum lado, a maioria das pesquisas evidencia uma dicotomia entre as que empreendem na base dum necessidade, crónica ou específica, e as que são definidas na literatura “empreendedoras por oportunidade”, ou seja as que aproveitam dum espaço no mercado e dos seus próprios recursos e capacidades para empreender. Em ambos os casos, as duas categorias de empreendedoras enfrentam barreiras no acesso e controle dos recursos, crédito e produtos financeiros, capital, bem como no acesso à informação e na produção de documentos e garantias relevantes para o sustento da empresa. Isso faz com que

a grande maioria das empreendedoras fique na informalidade, sem meios nem incentivos para tornar-se formais e permanecer no círculo fechado dos negócios de micro ou pequena escala por falta de estratégias de crescimento e gestão das oportunidades.

Os resultados dos diferentes estudos realizados no âmbito do PESED são sintetizados nas páginas seguintes, mas nesta secção é importante realçar alguns elementos chaves:

➤ Muitas mulheres tornam-se empreendedoras devido à necessidade e/ou hazards da vida (viuvez, divórcio, abandono). A necessidade, às vezes, vira oportunidade de tomar decisões de forma autónoma sobre a própria vida, as despesas da família, investimentos, resultando numa oportunidade de empoderamento e independência. Entretanto, esta situação pode também resultar em novas dificulda-

des que as mulheres devem enfrentar: difícil acesso às informações, falta do apoio do parceiro, aumento das responsabilidades, entre outras.

➤ Formações e programas de empoderamento têm fornecido às mulheres os meios, os fundos, a capacidade, a confiança de abrir e desenvolver uma pequena actividade empresarial. Entretanto, elas muitas vezes não conseguem crescer e suceder e, se os programas não são especificamente orientados para as suas específicas necessidades, elas muitas das vezes participam na empresa como força de trabalho familiar não remunerada.

➤ As empresas são muitas vezes a principal fonte de renda do agregado familiar, sobretudo no caso de mulheres sozinhas, mas raramente a renda é suficiente, fazendo com que as mulheres sejam obrigadas a continuar diversificar as suas estratégias de sobrevivên-

cia, sem conseguir se especializar nos sectores produtivos e comerciais de seu interesse e com potencial de crescimento.

➤ O acesso aos produtos financeiros comerciais é muito limitado, mas as mulheres utilizam uma variedade de canais informais (se bem estruturados) para obter fundos a serem investidos na actividade empresarial.

Os resultados preliminares dos estudos foram apresentados no âmbito da **Conferência Internacional sobre Igualdade de Género e Empoderamento das Mulheres (CIGEM)**, sob o lema “Empresarias e acesso ao crédito em Moçambique”, onde participaram – entre outros – representantes do Governo Italiano, o Primeiro Ministro da República de Moçambique a Ministra de Género, Criança e Acção Social, Graça Machel, a Representante da ONU Mulheres Moçambique. A Conferência representou um momento importante de debate entre diversos *stakeholders* registando uma afluência de público ingente e continua – testemunhada pela grande cobertura mediática – incluindo representantes das instituições moçambicanas, da sociedade civil, dos parceiros de cooperação, do sector privado, de entidades académicas e de pesquisa.

Tendo em conta que o terceiro e último resultado esperado do Programa era a identificação de prioridades de médio prazo para reduzir as disparidades de género no acesso ao crédito e aos serviços financeiros e promover o empreendedorismo feminino em Moçambique, a CIGEM foi um evento catalisador que permitiu o aprofundamento do diálogo técnico e político entre diferentes actores. Um dos *outputs* concretos da Conferência foi a criação de parte da Cooperação Italiana em Moçambique do grupo de coordenação sobre o empoderamento socioeconómico das mulheres. Esta plataforma, liderada juntamente com o Instituto para a Promoção de Pequenas e Médias Empresas (IPEME), tem a finalidade de propor mecanismos de partilha de conhecimentos, de boas práticas e coordenação entre doadores internacionais, governo moçambicano e sociedade civil sobre iniciativas de apoio às empreendedoras no país a fim de evitar duplicações e maximizar a eficácia das acções.

Inclusão da Mulher na Esfera Socioeconómica: Análise de Investimento do CEPAGRI e a Concessão de Crédito Bancário às mulheres avicultoras no Município da Matola

Faculdade de Letras e Ciências Sociais - UEM

“**O estudo da actividade económica de criação das galinhas tem sido utilizado para analisar as dinâmicas sociais dentro dos agregados familiares com particular atenção para as relações de género, sendo esta actividade associada a auto-suficiência das mulheres**”

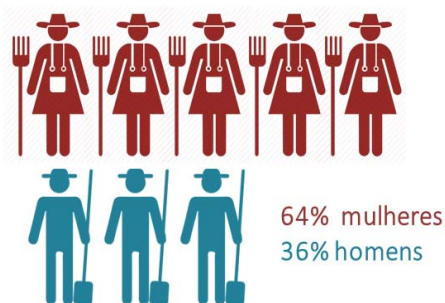
Constitui foco da pesquisa a actividade de 25 aviários de propriedade de mulheres no Município da Matola (Bairro de Khongolote, Liberdade e Tsalala). O estudo procurou analisar o processo de concessão e de gestão do financiamento atribuído pelo CEPAGRI aos aviários em parceria com o Banco Comercial de Investimentos (BCI) bem como oportunidades e obstáculos no acesso. Além disso, procurou-se perceber até que ponto a inclusão socioeconómica é determinante para empoderamento da mulher, entendendo-se o processo de reivindicação pelo qual os indivíduos transformam-se em sujeitos activos que lutam por mais autonomia e espaço na tomada de decisão, quer na esfera pública ou privada.



AS PRINCIPAIS CONSTATAÇÕES

A actividade avícola no Município da Matola

Segundo dados do Serviço Distrital de Actividade Económica (SDAE), na Matola existem 78 avicultores inscritos, dos quais 28 homens (36%) e 50 mulheres (64%). Os avicultores contam com um acordo entre o SDAE e a empresa *Irviners*, fornecedora de pintos e ração, que lhe permite levantar a matéria-prima a título de crédito. Todavia, a maioria dos avicultores desenvolve a actividade numa base rudimentar em instalações domésticas e de produção de pequena escala.



Os custos de produção avícola nacional

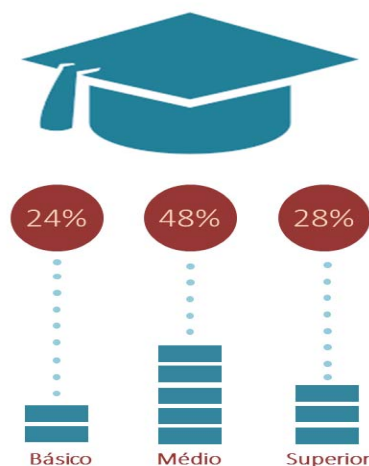
A cadeia de produção avícola está interligada a outras cadeias produtivas auxiliares: fornecimento de matéria-prima (milho, soja, vitaminas) para ração, medicamentos, produtos veterinários, equipamentos, embalagens, todos produtos que tem que ser importados do estrangeiro. Neste sentido, para os/as avicultores/as não são os custos de aquisição dos pintos a incidir nos custos de produção mas a manutenção dos mesmos até chegarem a fase adulta.

O/a avicultor/a, apenas com fundos próprios, dificilmente consegue arcar com as despesas de produção e, por consequência abastecer o mercado nacional. Os avicultores nacionais acabam enfrentando a concorrência do frango importado (África do Sul e Brasil) assim que os preços nacionais não se tornam competitivos.

Acesso ao crédito para as empreendedoras

Do número total de mulheres entrevistadas, 44% não acedeu a nenhum tipo de crédito, ao que 36% exerce a sua actividade recorrendo aos microcréditos e os restantes 20% recorre aos bancos comerciais.

Níveis de Educação dos avicultores



Em 2010 o Ministério da Agricultura através do CEPAGRI/FDA celebrou um acordo com o Banco Comercial de Investimentos (BCI) para a concessão de uma linha de crédito especial para o sector avícola. A linha avícola disponibilizada pelo BCI visa financiar a produção de frangos de corte para o mercado de Maputo por via da integração dos avicultores numa cadeia de valor constituída por produtores de pintos, ração e pelos matadouros.

Os montantes de financiamento de projectos avícolas variam entre 100.000 até 1.500.000 Mt a uma taxa de juro bonificada (e não variável) de 10%.

São requisitos básicos para o crédito: BI, DUAT, Plano de negócio (aprovado pelo CEPAGRI), atestado de residência, comprovativo de pagamento de impostos, carta de solicitação de financiamento dirigida ao Fundo de Desenvolvimento Agrário (FDA) com os detalhes do projecto de investimento. São privilegiados os avicultores com instalações próprias por uma questão de garantias.

Obstáculos na concessão de crédito

Os principais obstáculos para as avicultoras aceder ao crédito do CEPAGRI/BCI estão representados pelas dificuldades inerentes às exigências apresentadas pelo banco seja em termos de procedimentos e aspectos burocráticos, seja em termos de garantias.

Existe também um forte constrangimento devido às discrepâncias entre os preços pagos pelos matadouros e o real custo de produção não existindo a nível nacional critérios fixos de estipulação dos preços. Esta situação dificulta a obtenção de lucros e, portanto, a possibilidade de reembolso dos empréstimos.

Das entrevistadas apenas 4 beneficiaram do crédito do Programa CEPAGRI/BCI e

grande parte das outras recorreram a outras fontes alternativas de financiamento: *xitiques* ou pequenas instituições de microcrédito.

Da inclusão financeira ao empoderamento socioeconómico

O estudo parte da consideração que a inclusão financeira não sempre resulta no empoderamento da mulher.

A pesquisa constatou que nos casais onde existe cooperação e ajuda mútua entre o homem e a mulher existe maior possibilidade de prosperar no negócio, mesmo não existindo condições para aceder ao crédito formal.

Entretanto, onde os maridos não permitem às mulheres ter autonomia na gestão financeira e na decisão sobre o uso das rendas dos seus negócios existem muitas mais dificuldades de crescimento e sucesso do mesmo.

Sobre as dinâmicas sociais e pessoais que acompanham o arranque do negócio, constatou-se que existem mulheres que tornaram-se empreendedoras pela necessidade de encarar uma situação familiar desfavorável após a viuvez, o divórcio ou o abandono (com ou sem filhos). Enquanto outras começaram a empreender por ver na actividade avícola uma oportunidade para crescer economicamente e socialmente.

No que tange à inserção social das mulheres avicultoras, constatou-se que há várias visões interpretativas nas suas comunidades. Parte destas é vista como mulher batalhadora, outras têm sido alvo de interpretações estereotipadas conotando-as como mulheres de índole distante dos padrões sociais e culturais aceites: cuidadora do lar e dos filhos, dona de casa, etc.

RECOMENDAÇÕES

Coordenação institucional

A falta de coordenação entre o CEPAGRI/FDA resulta na duplicação de esforços, bem como na dificuldade de identificar as mulheres potencialmente beneficiárias do financiamento.

O SDAE, possui experiência de trabalho diário com as comunidades e tem um mapeamento das avicultoras, bem como de a capacidade de auxiliar na identificação das beneficiárias com maiores potencialidades. Neste sentido, uma melhor coordenação institucional é recomendável a fim de garantir eficiência e eficácia do programa.

Divulgação das informações e maior acessibilidade ao crédito

É recomendável uma maior disponibilização e divulgação de informação sobre os programas de crédito bancário para as mulheres, assim como a revisão dos procedimentos da banca de forma a torná-los mais acessíveis para o grupo alvo ao qual estão direccionados, tendo em conta os contextos sociais e económicos.

Inclusão económica das mulheres

No caso específico da avicultura praticada por mulheres, há necessidade de efectuar um mapeamento sobre as instituições e serviços disponíveis mais relevantes no que diz respeito a toda a cadeia de produção avícola, de modo a identificarem-se as possíveis ligações entre financiamento e oportunidades de negócio numa óptica de incentivar o empreendedorismo das mulheres nesta área.

Educação financeira

Recomenda-se a organização de campanhas de educação e literacia financeira: cursos, sessões de formação e capacitação de como funciona a banca, noções básicas de contas e cálculos em termos de gestão de negócio, relação investimento-lucro-gasto-despesa, entre outros.

As Dinâmicas Jurídico-económicas das Actividades de Confeção de Alimentos e Catering nos Espaços Transfronteiriços da Província de Maputo

Faculdade de Direito - UEM

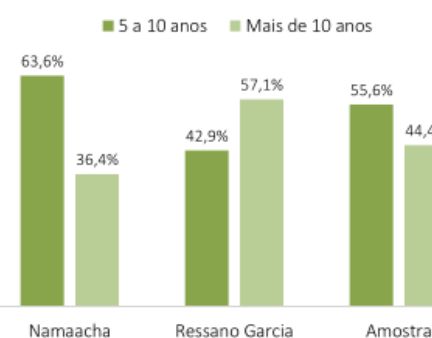
“**Esta pesquisa enquadra-se na análise da participação da mulher na esfera socioeconómica entendida como variável-chave na promoção do desenvolvimento integrado e do empoderamento**”

O estudo elabora uma análise jurídico-económica das formas de criação/organização e prestação dos serviços de confeção de alimentos e catering, pelas micro, pequenas e médias empresas (formais e informais) de mulheres nos postos transfronteiriços da Província de Maputo, nomeadamente Namaacha e Ressano Garcia. A pesquisa elabora um enquadramento económico e jurídico do sector, avalia as condições de acesso ao crédito formal para investimento na área, identifica os factores críticos de sucesso dos empreendimentos, bem como as dinâmicas sociais e familiares que favorecem ou dificultam a participação das mulheres nos processos de desenvolvimento económico.

AS PRINCIPAIS CONSTATAÇÕES

Enquadramento jurídico

Não existe um regime jurídico específico para as actividades turísticas (alojamento, restauração e similares). Entretanto a legislação aplicável é aquela comercial e, de facto, o 90% das mulheres que desenvolve a actividade de confeção de alimentos nas localidades estudadas constitui-se



em empresa individual, em média, nos últimos 5 anos. Não obstante a falta de adopção de uma firma, as empresárias adoptam o regime de licenciamento e imposto simplificados, o que favorece para que a maioria dessas empresas pague os respectivos impostos e taxas. Analisando o regime jurídico constatou-se que o mercado é dominado pelas mesmas vendedoras, não se verificando novos empreendimentos (formalizados) nos últimos 5 anos o que revela, por um lado, a baixa capacidade empreendedora na região, por outro a baixa atractividade do mercado nos anos mais recentes, sobretudo em Ressano Garcia onde o 57% das licenças foram feitas há mais de 10 anos. A região da Namaacha apresenta maiores índices de licenciamento (70%) em comparação com Ressano Garcia (43%), tratando-se de um Município com uma melhor política de supervisão e controle da actividades económicas. É neste sentido que foi reconhecido o impacto positivo das acções de educação fiscal e tributária e de segurança social desenvolvidas, respectivamente, pelas brigadas da Autoridade Tributária e pelo Instituto Nacional de Segurança Social.

Funcionamento do mercado

75% das empresas tomam os preços do seus produtos do mercado não existindo muita margem de para estabelecer os preços com base nos próprios custos de produção e lucros. Sob este ponto de vista constatou-se maior autonomia de decisão de parte das empreendedoras de Namaacha, que as vezes utilizam critérios aleatórios, respeito à Ressano Garcia onde o mercado é mais dinâmico e competitivo.

Fraca supervisão e assistência

Nas regiões observadas não existe supervisão suficiente para que hajam melhorias nas actividades exercidas, como por exemplo controle sobre a higiene dos estabelecimentos, combate a concorrência desleal dos ambulantes informais que fazem barreira ao comércio dos formais e com estabelecimentos fixos. Este último

aspecto, além de prejudicar as próprias empresárias, comporta uma perda fiscal nas receitas públicas, visto que as vendas dos informais não são controláveis e devidamente taxáveis.

Frac fornecimento de serviços de apoio

Existe uma notável necessidade de serviços auxiliares às actividades económicas de catering e confeção de alimentos. Estas necessidades, por um lado, são de carácter financeiro (por exemplo, em Namaacha existe apenas um banco, um balcão e um ATM) por outro, de tipo mais geral: frequentes cortes de energia e de fornecimento de água potável, insuficiente ligação formalizada com os sectores agro-pecuário e fornecimento de bebidas.



Instabilidade da mão-de-obra e análise da competitividade do mercado

As regiões fronteiriças são caracterizadas pela forte migração de mão de obra até o mercado de emprego sul-africano, resultando que os empregados não permanecem nos postos mesmo após ter recebido formação e legalização contractual. O negócio de confeção de alimentos não necessita elevados investimentos assim que é um sector fortemente competitivo, com baixo poder de negociação das agentes sendo que os produtos vendidos são bastantes homogêneos como tipologia e nível de qualidade. Ao mesmo tempo sendo zonas com elevado movimento de pessoas (sobretudo Res-

sano Garcia) são um mercado atractivo para quem quer desenvolver este tipo de actividade.

O estudo verificou que não existe rivalidade entre as empreendedoras da área, existindo ao contrario um difuso sentimento de cooperação em relação à ameaça dos agentes informais que exercem uma concorrência ilícita no negócio.

Acessibilidade de produtos

Existe facilidade de acesso a produtos alimentares (carnes, vegetais) a custos acessíveis sendo que são zonas onde a população desenvolve actividades agro-pecuárias e a causa da circunvizinhas com Swazilândia e África do Sul. Boa parte das mulheres que desenvolvem a actividade de confeção de alimentos nestas regiões também desenvolve actividades complementares no sector agro-pecuário.

Fontes de investimento e acesso ao crédito

No país existem 37 instituições financeiras privadas, dentro das quais existem 3 cooperativas de mulheres nas cidades de Nampula, Nacala e Pemba e um microbanco de Desenvolvimento da Mulher na Província de Maputo. O mercado é dominado por uma minoria de bancos comerciais e dentro desta minoria se destacam o Millennium BIM e o BCI que dominam o 50% do mercado total de activos, depósitos e créditos.

Nos casos estudados foram identificadas três causas gerais que impedem às empresárias de aceder ao crédito: a) aversão ao risco de incumprimento; b) falta de capacidade de endividamento; c) falta de conhecimento sobre as modalidades de acesso. Verificou-se que as inquiridas começaram o negócio com fundos próprios: poupanças familiares (65%) ou com fundos derivados de outros negócios (35%).

Os obstáculos específicos identificados são: juros elevados (65% dos casos) e procedimentos para aceder ao crédito muito complexos (35%). Neste contexto, o 40% das inquiridas prefere fazer empréstimos com familiares e conhecidos, o 20% recorre ao *xitique*, 5% compra a crédito junto dos fornecedores para pagamento pós-revenda. No entanto, o 35% das empreendedoras diz não ter fonte alternativa de financiamento e em casos de dificuldades financeiras deveria parar a actividade.

Gestão do negócio

Mais de 80% dos empreendimentos não possui contabilidade organizada e as

empresárias não possuem informações básicas sobre o seu activo patrimonial. Somente 20% usa cheque e transferências bancárias, entretanto, evidências apontam que o 85% das empresas transfere as suas receitas de caixa para o banco, pelo que pode haver espaço para confiança ao crédito. A maioria das inquiridas revela uma fraca consciência sobre o significado de ser empreendedora, no sentido de reinvestimento para expansão do negócio.

Do impacto das relações de género na actividade de confeção de alimentos

Das entrevistadas 85% são casadas, 5% viúvas e 10% sem união de facto. Todas tem uma média de três filhos. O controlo e participação na actividade foi de difícil análise, pois as mulheres na sua maioria gerem pessoalmente o negócio, mas não têm controlo sobre os lucros do mesmo, deixando esta responsabilidade aos maridos. As solteiras, viúvas e divorciadas, enfrentam uma realidade similar sendo que na sua maioria para começar o negócio receberam apoio de um familiar, geralmente do sexo masculino (cunhado, irmão, primo, etc.). Porém, o estudo revelou que as rendas gerada pelo trabalho destas mulheres incidem significativamente sobre as finanças familiares, a verdade é que essa significativa contribuição não tem tido correspondência quanto a sua afirmação social e económica tratando-se de meios rurais ou semi-rurais onde continua a prevalecer o modelo sociocultural do patriarcado. Ao mesmo tempo o estudo revelou que cerca do 95% das entrevistadas não sente nenhuma dificuldade em conciliar o seu negócio com as responsabilidades familiares por ter apoio do parceiros e da família.

RECOMENDAÇÕES

Apoio do sector através de programa de crédito

Ampliar a abrangência dos programas de crédito para o agro-negócio à confeção e comercialização de alimentos, como forma de criar maiores capacidades de retorno dos financiamentos concedidos ao sector.

Incentivo do associativismo

Reforçar e formalizar a união existente entre os agentes do sector para que possam levar a frente reivindicações e estratégias de apoio.

Educação financeira

Criação de campanhas de educação financeira, viradas também à criação de recursos através do dinheiro gerado que circula fora do sistema financeiro controlado.

Controle e fiscalização

Aumentar o controle e regulação de parte das autoridades dos espaços comerciais e penalização dos agentes informais.



Avaliação do Nível de Acesso aos Serviços de Crédito, Público e Privado, das Micro e Pequenas Empresas Pertencentes e/ou Lideradas por Mulheres na Actividade Agrícola na Província de Gaza

Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto – UEM

“Na província de Gaza não existem Médias Empresas lideradas e/ou pertencentes a mulheres no sector agrícola, mas apenas micro e pequenas empresas, destas a maioria operam na informalidade, a título individual e com problemas de desapropriação da terra e conflitos sociais e económicos”

O estudo analisa a realidade do negócio agrícola gerido por mulheres na Província de Gaza através de 17 micro e pequenas empresas e 6 instituições financeiras formais, levantando informações sobre: a “bancabilidade”, o acesso a recursos e meios produtivos, a capacidade produtiva e comercial e as barreiras existentes ao desenvolvimento empresarial. São também analisadas as características das empresárias (idade, estado civil, níveis de educação, etc.) e as relações de género no seio da família relativas à tomada de decisão e autonomia de gestão no negócio.

AS PRINCIPAIS CONSTATAÇÕES

Tecido empresarial do agronegócio gerido por mulheres

Apesar das mulheres estarem principalmente concentradas em actividades agrí-

colas, não existem na província médias empresas neste sector lideradas e/ou de propriedade de mulheres, mas apenas micro e pequenos negócios. As actividades agrícolas são associadas quase sempre a outras actividades complementares como processamento, pecuária, confecção de alimentos e vendas de bebidas. Em particular, a actividade pecuária permite menores e mais seguros investimentos e retornos mais elevados, em comparação com a agricultura.

Verificou-se que as MPEs inquiridas actuam em toda as etapas da cadeia de valor e isso faz com que se desgastem tempo e fundos desde a produção até a comercialização, dificultando assim a criação de especialização e dificultando também a prestação de contas em cada uma das etapas.

Acesso aos recursos e meios de produção

Os empreendimentos analisados, no geral, não apresentam infra-estruturas próprias como escritórios e armazéns. A maior parte das MPEs exercem as suas actividades com instrumentos considerados rudimentares, apenas duas possuem tractores e

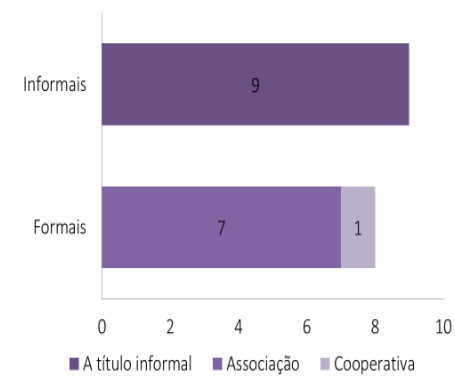
todas usam para o regadio moto-bombas alugadas pelo governo ou emprestadas por particulares. Esta realidade implica que as empreendedoras não tem poder de decisão sobre os meios e recursos que utilizam, além de ter reduzidas capacidades produtivas.

Perfil das empreendedoras

O estudo entrevista mulheres proprietárias e gestoras mas não donas do negócio. Os dados levantados revelam que a faixa etária vai de 39 a 75 anos o que indica que a agricultura não é uma actividade atractiva para as mais jovens.

A maioria das empresárias dedicaram-se a agricultura como actividade de subsistência para alimentar a família e só mais tarde passaram para o estágio comercial.

No geral, a agricultura continua sendo praticada por pessoas sem escolaridade e com níveis de escolaridade básica e sem especialização. Além disso, nenhuma empreendedora tem formação ou capacitação em gestão de negócios, somente conhecimentos em técnicas de produção adquiridas através das experiências empíricas e das parcerias com os Serviços Distritais de Actividade Económica e outras organizações não- governamentais.



Relações de género e empoderamento da mulher

As mulheres não casadas (solteiras, viúvas e segundas esposas) tem uma maior independência financeira e de decisão sobre

o uso das receitas do negócio embora continuem a reconhecer o papel atribuído socialmente aos homens como chefes de família. As mulheres casadas relatam apresentar aos esposos o seu ordenado, mesmo se não participa da actividade económica, sendo ele reconhecido como o primeiro responsável das finanças familiares. Entretanto, os dados recolhidos indicam que as mulheres usam os ganhos ou benefícios da actividade principalmente para a segurança alimentar da família, educação dos filhos, saúde e habitação.

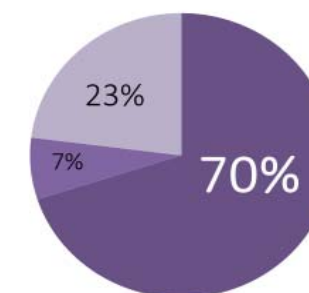
Crédito para MPEs agrícolas

Na província de Gaza operam bancos comerciais, microbancos, cooperativas de crédito e operadores de microcrédito, além de existir serviços financeiros de crédito prestados pelo governo.

Os dados revelam que as seis instituições financeiras entrevistadas disponibilizam financiamentos sobretudo para as actividades de comércio e penalizam as actividades relacionadas com a produção agrícola, pesqueira e pecuária, justificado esta escolha pelos riscos destas actividades e pela demora no retorno do valor. Esta constatação entra em contraste com a necessidade de exploração das grandes potencialidades no sector primário que a Província de Gaza dispõe, muitas das vezes realçado nos discursos públicos.

As principais barreiras à inclusão financeira continuam sendo: a) problemas de fornecer garantias; b) falta de informação e conhecimentos sobre os serviços e os

■ Nenhuma oportunidade de crédito
■ Microcrédito
■ Crédito fornecido pelo Governo



procedimentos; c) falta de formalização do negócio; d) medo de penhora dos bens; e) falta de DUAT que certifique a actividade agrícola.

Os créditos acedidos, principalmente fora dos bancos comerciais, são de pequena e média entidade (entre 30.000 Mt até um máximo de 121.000 Mt) e as empresárias os consideram insuficientes para ampliar o negócio.

A barreira da informalidade

As 17 MPEs inquiridas têm um reconhecimento das autoridades locais, provinciais e até nacionais, pois algumas foram destacadas e premiadas como melhores produtoras. Não obstante continuam na informalidade apesar de ter encontrado, nalguns casos, a disponibilidade das próprias instituições bancárias de fornecer assistência sobre os procedimentos de formalização.



RECOMENDAÇÕES

Para as MPEs

Ser pró-activas na procura de serviços de apoio à formalização e organização da contabilidade interna.

Para as instituições financeiras

Criar linhas de crédito adequadas ao meio rural onde as MPEs estão inseridas, indo ao encontro do público e das barreiras linguísticas que podem dificultar o acesso as finanças.

Para as instituições do governo

Apoiar iniciativas de empoderamento das mulheres numa perspectiva de negócio e não apenas de subsistência. Criar base de dados das empresas a nível local desagregada em termos classificação, tamanho e propriedade (homem/mulher), para que facilite o acompanhamento e a evolução das mesmas.

Empreendedorismo da Mulher na Indústria Turística na Província de Inhambane: Perfil, Porte, Sustentabilidade e Dificuldades na Gestão de Empresas

Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane - UEM

De que forma o perfil socioeconómico das empreendedoras influencia o ambiente do negócio? Quais são os mecanismos que viabilizam ou dificultam o processo de arranque do negócio turístico? Que tipo de investimentos existem? Quais são as perspectivas de sustentabilidade a médio e longo prazo, incluindo questões de treinamento e capacitação, assim como a planificação de empresa? Qual é o contexto social e económico de referencia: geração de cadeias de valor, relações de género no seio da família e no trabalho? 11

No intuito de contribuir para o entendimento dos mecanismos de empoderamento socio-económico das mulheres, esta pesquisa diagnostica as características do ambiente global que condicionam o funcionamento dos negócios micro e pequenos, principalmente familiares, no sector turístico na Província de Inhambane. Os grupos alvos são 100 mulheres empreendedoras, entre gestoras-proprietárias e gestoras-empregadas e 15 esposos.

AS PRINCIPAIS CONSTATAÇÕES

Perfil dos empreendimentos

Todos os 100 negócios observados são de dimensão micro ou pequenos, não foram encontrados alguns que pudessem ser classificados como médios. 99 são empreendimentos familiares, apenas um estabelecimento é uma sociedade de três empreendedoras sem qualquer laço familiar entre si.

A maior parte dos negócios é dominada pela actividade de restauração e acomodação, dos quais 50% convencionais e 50% precários, "barracas".

Perfil das empreendedoras

As empreendedoras entrevistadas são pelo 96% proprietárias dos negócios, 4% gestoras não proprietárias. Na sua maioria são casadas (58%), seguidas das solteiras (24%) e viúvas (18%). Em termos de escolaridade, a maior parte (44.3%), tem nível

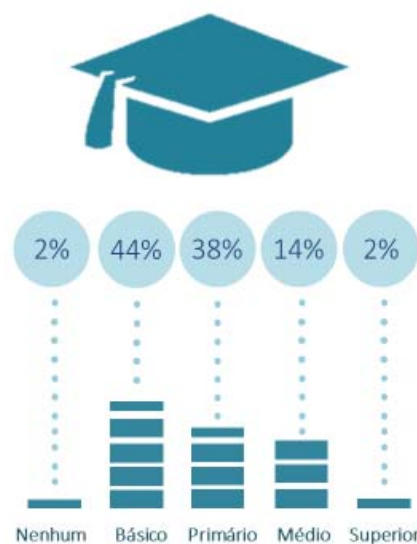
básico, seguido do nível primário (37.5%) e do nível médio (13.6%). Um grande grupo (83%) não tem qualquer qualificação profissional, 9.1% tem formação profissional em áreas relacionadas à gestão de negócio. Somente 2.3% está formado na área de hotelaria e turismo. A categoria dominante das entrevistadas (47.7%) se encontra na faixa entre 26 e 40 anos de idade, seguida pela faixa de 41 a 50 (26.1%) e pela categoria entre 51 a 60 anos (21.6%).

Motivações para arranque do negócio

Os propósitos foram agrupados em quatro conjuntos: o estilo de vida, renda/dinheiro, estímulo e independência. A maioria dos motivos refere-se a questões ligadas a geração de renda (94%), em particular pelas proprietárias de empresas de micro dimensão e mais precárias, ao passo que o estilo de vida e estímulo são observados apenas nos empreendimentos com uma estrutura mais estável.

Fontes de financiamento para arranque do negócio

A maioria das proprietárias (73.5%) usou o seu próprio capital para arranque da actividade, quer seja das suas poupanças



ou por apoio do esposo (21.8%) ou por conjugação das duas primeiras possibilidades. Para as empreendedoras casadas o capital inicial é na maioria dos casos dos esposos ou em co-participação. O recurso ao empréstimo de familiares e amigos constitui uma alternativa (11.5%), enquanto o resto usou fontes do mercado financeiro: crédito bancário, financiamento de ONGs ou do Governo.

As principais barreiras identificadas pelas próprias empresárias para acesso ao crédito formal são: processos complexos e falta de transparência, sobretudo para os financiamentos públicos.

Processos operacionais das empresas

Planificação. Ao longo da fase operacional do negócio, 82% das empreendedoras investiu na expansão ou melhoria da actividade, usando como fonte de financiamento os resultados do negócio (70%), o crédito bancário (18.3%), o empréstimo de familiares e amigos (7.3%). Apenas 13% iniciou seus negócios na base de um plano prévio, formalmente concebido, com objectivos claros e só 3% tem um plano formal de médio a longo prazo. Uma percepção comum das empresárias é que a planificação não é o mais importante para que o negócio seja efectivado.

Prestação de contas. O 40% das entrevistadas opera mecanismos não estruturados de controlo contabilístico do negócio; somente 6% tem uma contabilidade mais sólida, com controlos correntes e balanços trimestrais, semestrais e anuais; apenas 3 sobre 100 terciarizam os serviços; as restantes não tem contabilidade organizada. Quase todas as proprietárias não estipulam um salário para si e usam as receitas do negócio sem restrições e sem controlar quanto é reinvestido no mesmo ou utilizado para consumos domésticos.

Formalização. 63% não tem uma conta bancária em nome da empresa, a estrutura organizacional e administrativa é

precária, pelo que não reúnem condições de emitir cheques, recibos, facturas e outros instrumentos que operacionalizam as relações comerciais. As relações com clientes e fornecedores são informais. O 22% formalizou o negócio e estabelece relações com clientes na base de contractos de curta duração; apenas o 15% conjuga uma estrutura organizacional sólida e o desenvolvimento de relações comerciais formais com as demais cadeias de valor.

Associativismo

Somente 13 das inquiridas pertencem a alguma associação de sector, sendo a mais apontada a Associação de Hotelaria e Turismo da Província de Inhambane. As 87 que não fazem parte de nenhum grupo/associação o justificam com a falta de informação, falta de confiança e poucas vantagens encontradas no associativismo. A ausência de redes e parcerias de trabalho, assim como o não associativismo das empresárias é um dos grandes obstáculos para o desenvolvimento deste sector.

Relações de género e dinâmicas económicas

Decisão sobre os negócios. Constatou-se que 63.7% das mulheres tem os esposos como principais agentes na tomada de decisão respeito aos ganhos do negócio. O 87% considera o envolvimento do esposo como uma mais valia sendo que em muitos casos foi o marido que investiu na actividade. As mulheres viúvas, solteiras e divorciadas tomam decisões autónomas sobre o negócio. Opostamente quando se trata de autonomia referente à gestão das actividades do negócio são as mulheres que se destacam (62.1%). Os homens geralmente têm outros trabalhos e seu envolvimento directo nas actividades correntes do negócio é residual.

12% de empreendedoras acha que ser mulher é uma mais valia para o negócio de alojamento e restauração pela experiência que carrega das tarefas doméstica.

Divisão do trabalho. Os baixos índices de envolvimento dos esposos nas actividades domésticas, suportam a percepção da maior parte das empreendedoras de que, na ordem de um balanço entre o tempo gasto por elas e pelos esposos, na realização de actividades quotidianas (sejam do trabalho remunerável, ou domésticas), as mulheres são as que passam mais tempo a trabalhar (65.5%).

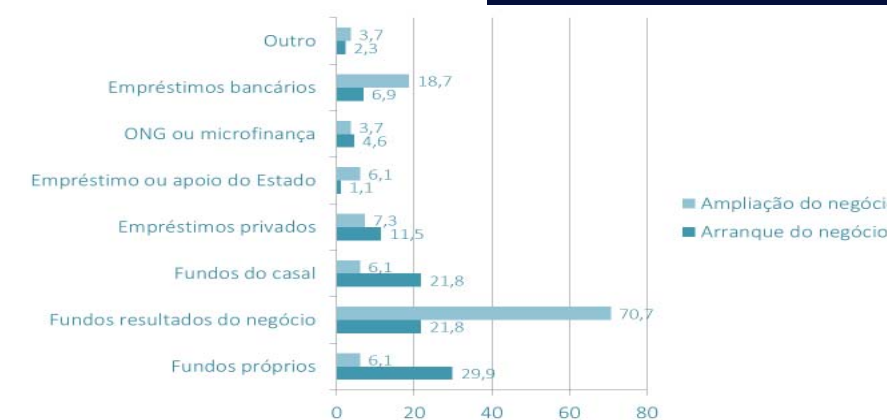
Os dados indicam que as empreendedoras abrangidas pelo estudo usam sua renda para satisfazer três grandes grupos de necessidades, são eles o consumo, com uma média de 51.7, seguido das despesas

de investimento, com média de 25.0 e por fim, as de poupança com média de 14.0.

Uso das rendas. as mulheres usam a sua renda para satisfazer três grandes grupos de necessidades: o consumos (alimentação 75% e necessidades dos filhos 56%), investimento visando a ampliação, requalificação e melhoria das condições (47%) e poupança. Apenas o 9% das mulheres poupam em bancos (9%) preferindo grupos de poupança e micro crédito de ajuda mútua informais ou semi-formais (23%). As associações de poupança constituem um mecanismo alternativo de auto-financiamento recorrido por muitas mulheres, principalmente por as que operam micro negócios.

Os homens também participam nas despesas de consumos básicos (alimentação, despesas dos filhos) e "supérfluos" (móveis e electrodomésticos), também canalizam uma parte para as despesas de investimento, sobretudo na construção de casa. Em termos gerais há uma participação conjunta nas despesas e quando existe acesso da mulher sobre a renda do esposo, consegue obter mais estabilidade na busca de soluções de problemas diários, quando comparada as solteiras e viúvas.

Afirmação social. Quando inquiridas sobre os principais aspectos de mudança nas suas vidas graças ao negócio as mulheres, além da renda, apontaram: auto-estima, estímulos as relações públicas, melhoria do estilo de vida. Os resultados gerais do estudo sugerem que as relações de género desenvolvidas dentro da família têm contribuído favoravelmente para a melhoria da condição da mulher empreendedora e favorecem ao processo do seu empoderamento.



RECOMENDAÇÕES

Promoção do sector

Necessidade de políticas sectoriais e locais de promoção e divulgação do produto turístico acompanhadas da promoção de programas de desenvolvimento institucional.

Serviços de apoio ao negócio

Apostar em serviços que apoiem as empresas a desenvolver, planificar e formalizar-se, capacitando as empresárias e incentivando também a criação de redes e mecanismos associativos numa perspectiva de cadeia de valor.

Relações de género e desenvolvimento do negócio

O suporte do esposo é um elemento importante para o desenvolvimento do negócio: a mulher casada obtém alguma estabilidade relativa e enfrenta menos dificuldades na busca de soluções de problemas do dia-a-dia e do seu trabalho, quando comparada as solteiras e viúvas. Neste sentido o cônjuge é um elemento importante neste processo, ao corroborar, facilitar e contribuir para a entrada da mulher no mercado de trabalho. Há indícios de que os papéis de género estejam sendo renegotiados em prol do reconhecimento da mulher como um agente importante para geração de renda para a família e neste sentido as intervenções e programas devem apontar a apoiar estes processos.

Envolvimento da Mulher na Prática da Piscicultura na província da Zambézia

Escola Superior de Ciências Marinhas e Costeiras de Quelimane - UEM

“**M**oçambique possui um potencial de cerca de 120.306 ha para piscicultura em águas marinhas e 258.000 ha em águas interiores. A piscicultura foi revitalizada nos anos '90 no âmbito do combate à pobreza absoluta com os objectivos de fornecer proteína animal fresca e de baixo custo, criar emprego, aumentar o rendimento familiar, produzir excedentes de peixe para exportação e promover o desenvolvimento rural”



O estudo analisa a actividade da piscicultura na Província da Zambézia, evolução histórica, constrangimentos enfrentados no acesso aos recursos (terra, água, ração, alevinos e crédito) e envolvimento da mulher. Para o efeito foram entrevistados 49 piscicultores (18 mulheres e 31 homens) dos distritos de Milange, Namarroi, Alto Molocue e Nicoalada dum total de 94 piscicultores (42 homens e 52 mulheres) presentes na Província da Zambézia. O grupo alvo foi identificado utilizando o banco de dados do INAQUA (Instituto Nacional de Desenvolvimento da Piscicultura).

AS PRINCIPAIS CONSTATAÇÕES

Evolução da piscicultura em Moçambique

A piscicultura em Moçambique é realizada desde 1952 nas Províncias da Zambézia, Nampula e Manica, onde se começou a produzir tilápia. Nos anos '60 Moçambique definiu como objectivo na área da piscicultura o repovoamento de albufeiras, lagos e reservas naturais de água doce. Entre os anos de 1972 a 1984 a piscicultura esteve estagnada devido à falta de financiamento, à situação de guerra e às catástrofes naturais. Finalmente nos anos '90 esta actividade foi revitalizada com novos investimentos embora sempre numa forma embrionária e em desenvolvimento. Segundo o Plano director das Pescas (2010-2019) a baixa qualidade da piscicultura em Moçambique deve-se a falta de recursos e insumos como: acesso

ao financiamento, falta de alevinos e de ração de boa qualidade o que impede a evolução da piscicultura de pequena escala para o nível comercial.

Custos e benefícios da piscicultura

A piscicultura é a produção de peixes em condições controladas em águas doces ou salgadas. Os principais recursos necessários são: a) recursos naturais (terra, água); b) meios de produção (ração e fertilizantes, equipamentos mecânicos); c) recursos humanos. Os principais custos da actividade estão associados ao material para abertura de tanques, pagamento de serviços de escavações e aquisição da ração. Os custos de recursos para abertura de tanques ocorrem apenas no primeiro ano, o que representa um investimento inicial. No caso da piscicultura familiar muitas das vezes são os membros da família que se encarregam de abrir os tanques sem recorrer a mão de obra assalariada.

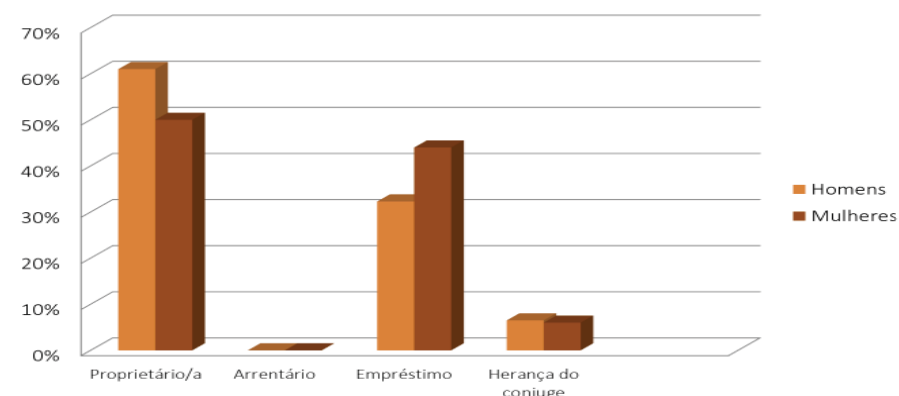
Os custos de alevinos e de assistência técnica são oferecidos gratuitamente pelo INAQUA

Para que hajam benefícios do negócio é preciso que: os tanques tenham uma dimensão (de pelo menos 500m²) para permitir uma produção média de 400/500kg por tanque/cada 6 meses; que a ração utilizada seja de boa qualidade; que se encontrem mercados onde o custo de venda seja pelo menos de 100 Mts/kg para ter um retorno.

98% dos piscicultores/as não processam ou conservam o pescado comercializado por falta de meios (electricidade e congeladores) e baixos níveis de produção. O 71% seca ou fuminga o pescado para a venda e o excesso é utilizado para o consumo familiar.

Impactos ambientais

A piscicultura é uma actividade com efeitos ambientais importantes se não é praticada de forma responsável e correcta. Para que o cultivo de peixes seja sustentável deve ser garantida a preservação da diversidade genética, da terra e das águas através a) do tratamento dos efluentes libertados dos tanques (ricos em nitrogénio e fósforo) de modo que não prejudiquem o meio ambiente com a eutrofização das águas naturais e b) da eliminação de substâncias tóxicas e drogas bio acumulativas no ambiente.



Para que a actividade seja sustentável também é preciso evitar o enriquecimento de colecções de água com nutrientes e sólidos dissolvidos e a acumulação de matéria orgânica e metabólicos em reservatórios, tanques e viveiros que afectam negativamente o crescimento e a sobrevivência dos peixes.

Obstáculos no desenvolvimento da actividade

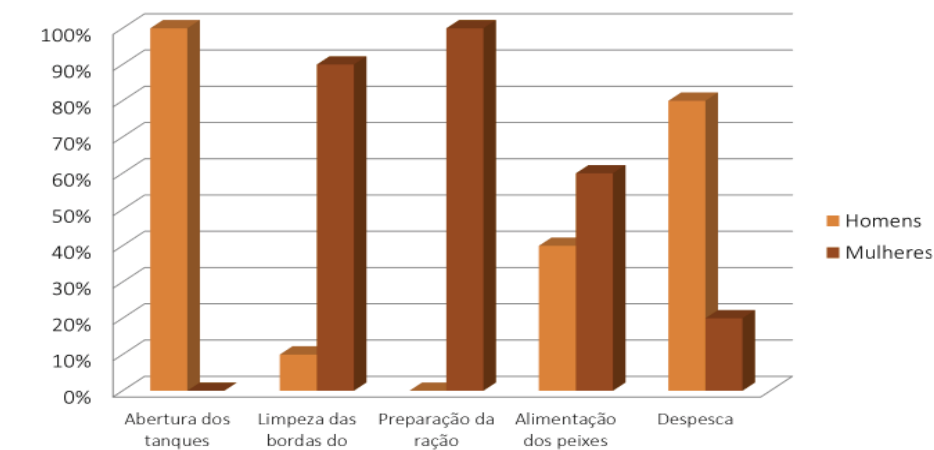
Em Zambézia as principais problemáticas da pisciculturas e a sua sustentabilidade são: a) falta de acesso aos recursos naturais (terra, água); b) total dependência dos piscicultores das doações de alevinos de parte do INAQUA cada novo ciclo (2 vezes por ano) produzidos em Inhambane; c) baixa qualidade do peixe devido a tanques pequenos e fraco investimento na ração; d) limitada viabilidade para o transporte dos peixes, desde as cheias de 2014 todas as pontes que dão acesso ao distrito de Namarroi ficaram destruídas. A falta de produção da ração na Zambézia encarece o preço de aquisição, por este motivo os piscicultores recorrem à ração artesanal que polui as águas e tem baixos níveis nutricionais. O retorno dos investimentos é muito lento e a actividade fica ao nível de subsistência (de todos os entrevistados apenas 2 praticam a piscicultura comercial).

Formação dos piscicultores

A difusa falta de conhecimento técnico dos piscicultores compromete os processos produtivos (por exemplo, o uso de rações não convencionais que poluem as águas ameaçando a sobrevivência dos peixes). 94% dos piscicultores entrevistados beneficiou duma formação, o INAQUA tem desenvolvido capacitações técnicas e monitoria a nível local junto com os SDAE, mas não tem sido suficientes para cobrir as necessidades.

Fundos para o arranque da actividade

As principais fontes de financiamento existentes para a piscicultura são os Fundos de Desenvolvimento Distrital (FDD), microcréditos do INAQUA e fundos privados dos piscicultores.



Dos 49 entrevistados apenas 9 (3 mulheres e 6 homens) conseguiram financiamentos externos. Quando inquiridos sobre as causas que dificultam o acesso ao crédito os entrevistados mencionaram: a) desconhecimento das regras para aceder ao crédito; b) dificuldade na elaboração dos projectos; c) falta de educação financeira; d) questões partidárias. Os principais riscos que comprometem o rendimento dos piscicultores são as calamidades naturais (estiagem ou cheias) e os roubos.

Envolvimento da mulher na piscicultura

Em Moçambique dos 343.000 pescadores e profissionais apenas o 18% são mulheres. Actualmente nos distritos analisados, num total de 43 piscicultores 26 são mulheres (37%), embora os dados do INAQUA revelam que as potenciais piscicultoras são o 55%. As tarefas das mulheres na actividade da piscicultura são sobretudo a preparação da ração artesanal, a alimentação dos peixes e limpeza dos tanques.

RECOMENDAÇÕES

- ◆ Formação dos piscicultores em matéria de gestão financeira e técnicas de manejo;
- ◆ Criação de condições para o acesso de alevinos e de ração de boa qualidade e a preços acessíveis na Província da Zambézia;
- ◆ Criação de linhas de crédito para a piscicultura e divulgação das possibilidades de financiamento no meio rural, em particular para as mulheres;
- ◆ Facilitar a obtenção do DUAT e acesso aos recursos hídricos

No geral cabem às mulheres as tarefas menores e com menor remuneração. Existem factores culturais e tradicionais que impedem às mulheres de desenvolver as mesmas tarefas que os homens. Por exemplo, as mulheres não podem embarcar em barco de pescas, não lhes são atribuídas tarefas pelas quais não são consideradas aptas porque requerem força física, como a abertura dos tanques. Além disso, existem problemas de acesso aos recursos: das entrevistadas apenas a metade é proprietária das terras e na ausência de DUAT os maridos detém o controle de facto sobre a propriedade.

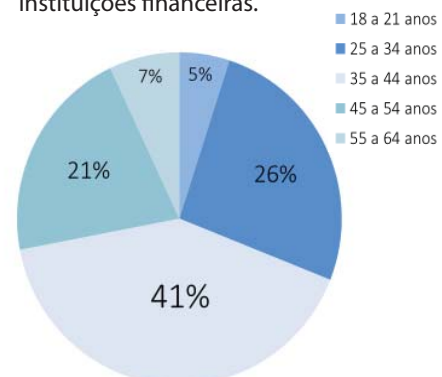
O 72% das piscicultoras usam a renda para cobrir as despesas de material escolar dos filhos e as necessidades domésticas básicas. Apenas uma usa o dinheiro ganho com a venda do peixe para investir na piscicultura. No geral, nos casais a decisão de como será aplicado o lucro proveniente da venda do peixe é tomada conjuntamente.

Contributo das Micro e Pequenas Empresas do Sector do Turismo no Empoderamento Sócio-económico das Mulheres na Província de Inhambane: Caso dos Distritos de Inhassoro, Vilankulo e Município de Inhambane

Escola Superior de Desenvolvimento Rural de Vilankulos - UEM

“**E**m Moçambique não existe uma base de dados nacional organizada e actualizada desagregada por sexo sobre os operadores turísticos e são poucos os estudos disponíveis sobre os impactos socio-económico para os empreendedores e as empreendedoras do sector”

O estudo analisa o envolvimento da mulher no sector do turismo na Província de Inhambane (Distritos de Vilankulos, Inhassoro e Município de Inhambane) com a finalidade de identificar o perfil das mulheres empreendedoras e elementos socioeconómicos que resultam em oportunidades ou obstáculos no exercício da actividade. O trabalho analisa também as dinâmicas de financiamento formal e informal, o contributo na geração de emprego e melhoria das condições de vida das famílias das entrevistadas e as implicações no âmbito das relações de género. Constituíram o grupo alvo as mulheres proprietárias de micro e pequenas empresas (individuais ou em sociedade com os esposos). A classificação foi baseada no Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas aprovado pelo Decreto nº 44/2011 que classifica as empresas em função do número de trabalhadores e volume de negócios. A amostra foi composta por 42 empreendedoras, 10 esposos e 4 instituições financeiras.



AS PRINCIPAIS CONSTATAÇÕES

Perfil das empreendedoras e motivações para o arranque do negócio

A maioria das empreendedoras identificadas estão na faixa etária entre os 35 e 44 anos. As mulheres da faixa etária dos 45 aos 64 anos são maioritariamente viúvas que herdaram o negócio dos seus maridos ou começaram a empreender para suprir às necessidades da família após a morte dos seus esposos.

Em relação ao nível de escolaridade se constatou que o 43% das empreendedoras tem apenas o nível básico completo e apenas o 5% tem o nível superior incompleto. Das entrevistadas, apenas 10% das empreendedoras beneficiaram de uma formação para melhorar a gestão dos negócios, nas áreas de comércio, empreendedorismo e recepção de clientes, o que significa que o 90% das empreendedoras nunca beneficiou de alguma formação para melhorar a gestão do seu negócio.

Em relação à principal motivação para iniciarem o negócio, 69% das entrevistadas começaram a actividade pela necessidade de superar dificuldades económicas, 17% pelo desejo de ganhar independência financeira e 14% foram motivadas pelas oportunidades do mercado.

As mulheres em união de facto e as casadas constituem o grupo que aponta como principal motivação as oportunidades do mercado, pois contam com o apoio dos seus esposos, enquanto as solteiras são o grupo que maioritariamente empreendem para superar as dificuldades financeiras.

Oportunidades e obstáculos

As entrevistadas apontam como principais obstáculos para o sucesso do negócio as seguintes causas, em ordem de importância: a) a diminuição de turistas causada



da pela instabilidade política no País; b) a falta de fornecedores de bens e serviços complementares próximos aos empreendimentos; c) falta de meios para publicitar os serviços; d) falta de mão-de-obra qualificada.

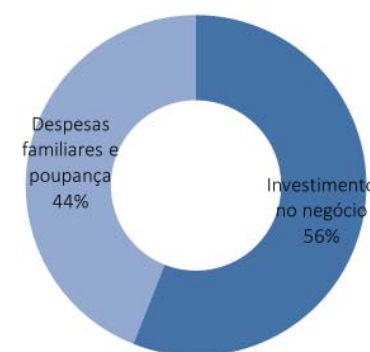
Acesso ao financiamento e uso das receitas

As empreendedoras que acederam a financiamento formal constituem 24% da amostra.

Das empreendedoras entrevistadas 76% iniciaram a actividade com fundos próprios, apoiadas pelos esposos, ou com dinheiro das poupanças pessoais derivada de actividades alternativas. As entrevistadas que não recorreram a nenhum financiamento apontam como razão: a) as elevadas taxas de juro aplicadas pelos bancos comerciais e o medo da penhora dos bens; b) a instabilidade do sector do turismo; c) medo de contrair dividas; d) proibição cultural, pela religião ou de parte do marido; e) falta de conhecimento e informações.

As empreendedoras que obtiveram financiamento nos bancos usaram como garantia empreendimentos que já tinham, avalistas ou a garantia concedida pela instituição financeira por serem funcionárias públicas.

A maioria das mulheres empreendedoras apresenta como principal necessidade o acesso ao capital de funcionamento para diversificar os produtos, fazer novas compras e para expandir o negócio, mas não apontam o crédito como sendo a solução



para tais necessidades. Existe uma geral falta de confiança nas instituições bancárias, resultado também do limitado acesso à informação sobre os serviços e produtos prestados.

Constatou-se que cerca da metade das empreendedoras fazem parte de grupos de poupança informal (*xitique*), constituídos unicamente por mulheres, cujas entradas são utilizadas sobretudo para cobrir as despesas domésticas e familiares e/ou como fonte de reinvestimento no negócio.

Linhas de crédito para mulheres

Na região existe apenas a linha de crédito do BCI específica para as mulheres. Entretanto, foi constatado que ainda não recebem nenhum pedido de financiamento de empreendedoras do sector turístico devido também à redução de investimentos na área por causa da crise.

As instituições financeiras entrevistadas apontam como constrangimentos para a concessão do crédito: a) desvio da aplicação de dinheiro para finalidades diferentes das acordadas, o que leva ao não reembolso da dívida; b) não cumprimento dos prazos de reembolso; c) desconfiança das clientes por falta de informação das vantagens implicadas.



Contributo dos negócios na melhoria das condições de vida da família

As principais mudanças apontadas são relacionadas à independência financeira adquirida respeito aos maridos e outros familiares que resulta numa posição diferente na família e na sociedade, bem como uma mudança nos padrões de vida. Depois de satisfazer as necessidades básicas das famílias, as rendas geradas são utilizadas para compra de viaturas, construção e ampliação das casas, criação de postos de emprego para membros da família, ampliação do empreendimento e construção de novos negócios (lojas).

O 88% das entrevistadas afirmou que os rendimentos obtidos são suficientes a satisfazer as necessidades básicas da família (educação, alimentação, saúde) e o restante 12% afirma que os rendimentos não são satisfatórios, as componentes deste grupo são pela maioria solteiras.

As mulheres casadas conseguem também conciliar mais facilmente o negócio com as responsabilidades familiares, sobretudo na presença de filhos menores de idade que requerem uma maior presença dos pais.

Tomada de decisão

As entrevistadas solteiras e viúvas (50% da amostra) controlam autonomamente os recursos financeiros, enquanto as casadas pelo 48% fazem gestão conjunta com os esposos, 43% fazem pessoalmente e 9% deixam aos esposos fazer sozinhas.

Os maridos entrevistados afirmam deixar as esposas a direcção cotidiana do negócio mas as decisões financeiras devem ser tomadas conjuntamente.

RECOMENDAÇÕES

Para as empreendedoras

- ◆ Aderir às formações existentes em gestão de negócio
- ◆ Adesão ao crédito formal como forma de garantir o crescimento do negócio
- ◆ Maior rigor na aplicação do crédito nos projectos propostos às instituições financeiras

As Instituições financeiras:

- ◆ Promoção de campanhas de sensibilização para maior compreensão das implicações do crédito com vista a quebrar o medo que existe acerca do financiamento bancário
- ◆ Criação de linhas de crédito especiais para mulheres, com taxas de juro que favoreçam o reembolso da dívida nos prazos pré-estabelecidos e sistemas de garantias negociáveis

Para as instituições públicas

- ◆ Aumentar a disponibilidade de dados económicos sectoriais, desagregados por sexo
- ◆ Promover programas de formação e acompanhamento para o desenvolvimento empresarial

ESTUDO QUANTITATIVO



Além das pesquisas realizadas em parceria com a UEM, as quais utilizaram sobretudo uma metodologia de pesquisa qualitativa, o PESED tem financiado a realização de um inquérito piloto sensível ao género sobre acesso ao crédito de micro, pequenos e médios empreendedores nas cadeias de valor agrícola na província de Maputo (distrito de Boane), em parceria com o Instituto Nacional de Estatística (INE) e a Fundação para o Desenvolvimento da Comunidade (FDC).

Definir estratégias a partir dos dados: a componente quantitativa piloto do PESED

Além das pesquisas realizadas em parceria com a UEM, as quais utilizaram sobretudo uma metodologia de pesquisa qualitativa, o PESED tem financiado a realização de um inquérito piloto sensível ao género sobre acesso ao crédito de micro, pequenos e médios empreendedores nas cadeias de valor agrícola na província de Maputo (distrito de Boane), em parceria com o Instituto Nacional de Estatística (INE) e a Fundação para o Desenvolvimento da Comunidade (FDC). A primeira fase do trabalho foi a definição de uma amostra representativa de agregados familiares no distrito de Boane, definida na base dos dados do censo, com a qual foram identificados 256 agregados familiares. O inquérito foi subministrado a um homem e uma mulher em idade laboral dentro do mesmo agregado familiar, sendo que foram entrevistados 512 indivíduos, dos quais cerca de 50% de mulheres. Foi decidido de sobre-representar as empresas formais na amostra (cerca de 40 observações identificadas através do CEMPRE – Censo de Empresas) isto para permitir analisar as diferenças entre actividades formais e informais. O inquérito foi definido especificadamente para a pesquisa do PESED inspirando-se em diversas fontes: *Living Standards Measurement Surveys* do Banco Mundial, *Gender Asset Gap Project*, instrumentos para a avaliação de “credit constraints”, entre outros. A parte central do inquérito previa que os entrevistados escolhessem dentro duma lista de fontes de rendimento/propriedade da terra/meios de produção, para depois indicar o seu nível de controle e poder de decisão sobre cada um deles. A estrutura do inquérito queria investigar a divisão das responsabilidades e direitos sobre os recursos financeiros, as propriedades e as fontes de rendimentos dentro da família, sendo que receber um valor como salário ou como

ganho de uma actividade de empresa não significa necessariamente ser quem guarda o dinheiro e quem ter poder de decisão sobre ele. A mesma análise foi feita para os bens físicos e os meios de produção onde é importante saber quem os utiliza e também quem pode decidir sobre a sua venda.

O inquérito PESED previa também um módulo específico de acesso ao crédito formal para identificar onde são os vínculos de acesso, seja do lado da oferta que da demanda.

Os aspectos abordados:

- Quais são as características que acompanham as diversas condições ocupacionais/empresariais dos homens e das mulheres e quais são as determinantes destas das diversas condições.
 - Quais são as características que se associam a um maior ou menor acesso ao crédito, para as mulheres e para os homens, indicando também as diversas tipologias (bancos, institutos de micro finança, sistema informal, entre outros).
 - Quais são as determinantes de acesso aos diversos instrumentos financeiros por parte das mulheres.
 - Quais são as necessidades em termos de produtos financeiros para pequenos e médios empreendedores? Quais são as necessidades específicas de homens e mulheres?
- O Inquérito do PESED, recolheu informação sobre:
- Características demográficas dos inquiridos: sexo, idade, estado civil, religião;
 - Situação de educação de pessoas de 5 anos ou mais de idade;
 - Actividade económica para pessoas de 7 anos ou mais;
 - Actividade financeira, crédito bancário para pessoas de 18 anos ou mais;
 - As receitas e despesas junto ao agregado familiar;
 - Posse de bens duráveis.

O que pode se fazer com este instrumento?

O instrumento analítico testado com o PESED tem o objectivo de permitir dois níveis de comparação. O primeiro a nível das *household*, para investigar o que diferencia os agregados familiares com diferentes níveis de distribuição dos recursos, diferentes divisões do trabalho no seio familiar, diferenças no acesso para homens e mulheres à fontes de rendimento e controle sobre os *assets*. O segundo nível de comparação é a nível individual entre homens e mulheres: podendo-se assim analisar quais factores estão relacionados com o género respeito aos diversos tipos de negócio (formal/informal, por exemplo), ao acesso e ao uso do crédito.

Localidades do Distrito de Boane	Domínio de Estimação	Agr. Fam. previstos no PESED	Nr. AF na Amostra	Taxa de AF por Área	Nr médio de		Nr. Pessoas esperadas de 18 ou mais anos	Erro tolerável das Estimativas (IC95%)
					Nr. Total de Áreas	ou mais no AF*		
Vila de Boane	Distrito de Boane	45	48	16	3	2,5	120	8,9%
Gueguegue		45	48	16	3	2,5	120	8,9%
Eduardo Mondlane		61	64	16	4	2,5	160	7,7%
Matola-Rio		90	96	16	6	2,5	240	6,3%
Distrito de Boane		241	256	16	16	2,5	640	3,9%

*Censo 2007

Lições aprendidas e reflexões para o futuro

O PESED tem sido uma oportunidade de aprendizagem e aprofundamento de temas de interesse para todos os actores (nacionais, internacionais, sociedade civil, sector privado, academia) que querem definir iniciativas, políticas, pesquisas que sejam baseadas na realidade das vidas das mulheres moçambicanas. Os estudos realizados tem o principal objectivo de contribuir ao debate em curso incentivando o uso de uma abordagem multidimensional e multidisciplinar.

Para concluir mencionam-se as mais importantes lições aprendidas e pontos de reflexão recolhidos ao longo do Programa, esperando que possam servir como pontos de reflexão para o debate nacional:

- **As pesquisas qualitativas e o inquérito piloto tinham o objectivo, entre outros, de identificar os papéis que as diversas actividades de empresa representam nos orçamentos familiares e nas estratégias de *livelihood*.** A ideia de base é que, seja o crédito, seja o negócio possam responder à exigências diversas: a UNCTAD (2015), por exemplo, diferencia os «*entrepreneurs by choice*» e os «*entrepreneurs by necessity*» como duas categorias que necessitam estratégias de suporte diferentes. Olhando para esta categorização, os primeiros muitas das vezes partem de condições pessoais e familiares mais favoráveis e perseguem estratégias de acumulação, enquanto os segundos - como vimos nos estudos realizados pelo PESED - utilizam a actividade de empresa para complementar rendimentos insuficientes ou para fazer face a *shocks*. Não só: as pequenas empresas, que são um importante gerador de ocupação, sofrem de um conjunto de limitações entre as quais o risco de ficar presas na “trampa da subsistência”. Uma atenta análise das exigências das empresárias pode permitir uma intervenção integrada, que inclua apoio ao negócio, cobertura em caso de *shocks*, protecção social, acesso ao crédito, formação e treinamento, tendo em conta as dinâmicas de género a fim de promover acções específicas para eliminar as barreiras que as empreendedoras enfrentam.
- **A integração duma óptica de género**

nos protocolos de recolha de dados é um elemento crucial das políticas de *gender mainstreaming*: Identificar os mecanismos que produzem as desigualdades é um trabalho que está à base da construção de respostas adequadas. Para tal, a partir da experiência do PESED seria útil explorar a possibilidade de criar um modulo de pesquisa piloto juntamente com o INE para integrar no futuro uma lente de género nos sistemas nacionais de recolha de dados de carácter económico que neste momento aparece completamente ausente.

- **O acesso ao crédito para as mulheres moçambicanas está fortemente limitado.** Os vínculos e barreiras tem uma natureza complexa e heterogénea, não só do lado da oferta mas também da demanda. Em muitos dos casos os baixos rendimentos, a falta de garantias reais e o escasso controle sobre os recursos familiares estão à base duma baixa demanda de serviços financeiros e, por outro lado, a ausência de capital financeiro pode impedir o desenvolvimento de actividades sustentáveis geradoras de rendimento. Do lado da oferta, os limites podem ser a ausência de produtos adequados, as condições de empréstimo, como os juros muito elevados, e/ou o desigual acesso à serviços de educação financeira para poder gerir de forma autónoma e sistematizada produtos financeiros e de seguro. Vale a pena recordar que na situação contingente do País após a crise económico-financeira do 2016, é também importante reflectir sobre as implicações que esta situação tem nos programas de apoio ao empreendedorismo de micro, pequena e média escala moçambicano e é importante analisar o papel que os bancos comerciais e as outras instituições que fornecem serviços e produtos financeiros podem jogar neste âmbito.
- **Os estudos e análises feitos demonstram que em Moçambique as mulheres continuam a concentrar-se no sector agrícola, principalmente familiar e informal, com dinâmicas que dificilmente conseguem ultrapassar a dimensão da pequena escala.** As fraqueza próprias do sector



O PESED tem sido uma oportunidade de aprendizagem e de aprofundamento de temas de interesse para todos os actores (nacionais, internacionais, sociedade civil, sector privado, academia) que querem definir iniciativas, políticas, pesquisas que sejam baseadas na realidade das vidas das mulheres moçambicanas. Os estudos realizados tem o principal objectivo de contribuir ao debate em curso incentivando o uso de uma abordagem multidimensional e multidisciplinar.



primário em Moçambique tais como a falta de uma perspectiva de cadeia de valor, o fraco poder de negociação dos produtores, os elevados custos de comercialização e de permanência nos mercados, a pouca especialização e a geral falta de um quadro regulador que incentive o desenvolvimento empresarial faz com que as actividades económicas sejam fragmentadas e continuem orientadas para o consumo familiar, gerando rendimentos altamente instáveis e orientados mais à sobrevivência e emergência do que ao empoderamento económico.

- **Para a realização de um processo de desenvolvimento socioeconómico mas justo e inclusivo é preciso trabalhar em diferentes níveis para aumentar as capacidades institucionais de responder e interpretar às políticas de género e intervir a nível central e local para incentivar uma maior participação das mulheres criando mecanismos de responsabilização dos diversos actores;** apoiar a implementação dos planos locais de desenvolvimento que beneficiem directamente os agregados familiares; criar capacidades de implementar a orçamentação de género a nível central e descentralizado; apoiar a criação e o fortalecimento de redes de mulheres, seja a nível das instituições que da sociedade civil, para favorecer o diálogo político e a participação activa nos processos de decisão.
- **É importante que Governo e parceiros internacionais apostem na educação e numa cultura em favor da igualdade entre homens e mulheres contra qualquer forma de discriminação e violência baseada no género** a fim de favorecer mudan-



ças virtuosas de comportamentos e práticas socioculturais, e que invertam recursos físicos, financeiros e humanos em prol destas mudanças nas diversas esferas de intervenção para que as políticas e os planos virem acções.

- **Neste sentido, a coordenação entre os diferentes actores pode e deve ser fortalecida, sem esquecer que as primeiras vozes que deveriam ser ouvidas, no diálogo e no desenho das estratégias e iniciativas, são aquelas das mulheres.** É urgente identificar um espaço onde este diálogo possa realizar-se de maneira aberta, coerente, sustentável e em linha com as necessidades e as expectativas das mulheres moçambicanas. Por outro lado, é importante destacar como a abordagem do PESED, que tem enfatizado a importância de olhar para as implicações sociais do empoderamento económico, – seja a nível

de agregado familiar, seja de comunidade - tem mostrado muitos elementos, importantes pela reflexão e pela definição de políticas adequadas. Sobretudo, tem mostrado que existe um hiato, uma lacuna, entre as expectativas das mulheres empreendedoras e as políticas e instrumentos disponíveis, que muitas vezes parecem responder a uma agenda que não é baseada nas características do contexto moçambicano. O PESED é portanto uma chamada a atenção para todos os actores orientados a trabalhar para o empoderamento das mulheres moçambicanas de modo que possam ser encontradas soluções locais, onde as práticas que vem de fora são testadas e adaptadas ao contexto - e não assumidas como necessariamente boas e replicáveis – envolvendo todos os actores interessados e primariamente as mesmas mulheres.

- **Estes elementos convidam a ter uma abordagem integrada em enfrentar as desigualdades de género: o empoderamento das mulheres requer uma visão mais ampla respeito à dimensão apenas económica e de negócio.** A multidimensionalidade do empoderamento requer intervenções que actuem ao mesmo tempo sobre diversos aspectos e que mantenham juntos o empoderamento económico e os direitos das mulheres. A integração de intervenções de acesso ao crédito com uma abordagem mais ampla de inclusão social aparece, portanto, imprescindível.



Este relatório é a síntese dos resultados do Programa de Empoderamento Socioeconómico das Mulheres (PESED, no acrónimo italiano) da Agência Italiana de Cooperação para o Desenvolvimento, realizado em parceria com o CeCAGE, o Centro de Coordenação dos Assuntos de Género da Universidade Eduardo Mondlane. Os estudos de campo, aqui sintetizados, foram realizados por equipas de professores e estudantes da UEM e foram apresentados na *Conferência Internacional sobre Igualdade de Género e Empoderamento das Mulheres* (www.conferenciapesed.com), realizada nos dias 7 e 8 de Dezembro de 2015 em Maputo.

Agradecemos às instituições públicas e privadas que forneceram informações e facilitaram o trabalho de campo das equipas de pesquisa nos diversos distritos do país; aos parceiros de cooperação e às organizações da sociedade civil que contribuíram para o bom êxito do Programa.

Sobretudo, o nosso especial agradecimento vai às empreendedoras e empreendedores que participaram das pesquisas e das actividades do PESED disponibilizando o seu tempo, os seus conhecimentos e experiências de trabalho e de vida, sem os quais não teria sido possível realizar este Programa.

EQUIPES DE PESQUISA DA UEM:

Escola Superior de Desenvolvimento Rural de Vilankulos (ESUDER)

Amélia Saraiva Monguela (docente)
Rosana da Glória Eduardo (docente)
Anibal Amosse de Saúde (estudante)
Lidasse Paulo Machine (estudante)

Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane (ESHTI)

Djemilo Frank Neto Cardoso (docente)
Domingos Deuclie T. Same (estudante)
Édipo Da Conceição Mirole (estudante)
Hadija Manafe Bacar (estudante)

Escola Superior de Ciências Marinhas e Costeiras de Quelimane (ESCMCQ)

Joana Alberto (docente)
José Rodrigues Pita Francisco (docente)
Rosa Simbine (estudante)
Habiba M. Mussá (estudante)

Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto (ESNEC)

Joana Manuel Matusse Joaquim (docente)
José Amilton Joaquim (docente)
Nelson Maria Rosário (docente)
Cadúcia Manuel Rufino Eliseu (estudante)
Nelson Adriano Mula (estudante)
Quitéria Augusto Macuácuca (estudante)

Faculdade de Letras e Ciências Sociais (FLCS)

Isabel Mª Casimiro (docente)
Jaime Guiliche (docente)
Ana Paula Matusse (estudante)
Dércio G. Machavate (estudante)
Géssica dos Anjos Macamo (estudante)
Withney O. M. Sabino (estudante)

Faculdade de Direito (FAD)

Almeida Machava (docente)
Alcides Nobela (docente)
Oswaldo Machava (estudante)
Isa Fidélia Francisco Chiconela (estudante)
Deisy Inssa da Conceição Ribeiro (estudante)

EQUIPES PARA O INQUÉRITO PILOTO

Coordenadores do INE

Laura Duarte
Hermenegildo Mazivila
Basílio Sozinho Cubula

Equipa de recolha de dados

Fernanda Samuel Valoi
Zaida António Adamo
Firmino João Muioco

Célia Jossias Pondja
Pedro Eugénio Zandamela
Mariana Lucília Miocha
Leta Carlos Come
Bresak Júlia Raúl Guite
Lurdes Elias Maunze
Lizete Escamado Sarmento Nhamué Amélia
Valéria Mujovo
Amira Xavier Zacarias



Ficha técnica

Editora:

Agência Italiana de Cooperação ao Desenvolvimento - AICS Maputo

Direção de publicação:

Valéria Cardia
(Colaboradora AICS Maputo)

Gloria Pracucci

(Colaboradora AICS Maputo)

Roberta Pellizzoli

(Consulente AICS)

Cecilia Navarra

(Consulente AICS)

Coordenação editorial:

Centro de Estudos
Interdisciplinares de Comunicação
(CEC)

Revisão/tradução:

Centro de Estudos
Interdisciplinares de Comunicação
(CEC)

Layout:

Auscencio Machavane

Data de Publicação:

Junho 2017

