

## TESE DE MESTRADO

**TÍTULO:** As Condicionantes do Acesso ao Crédito por parte de das Mulheres Empreendedoras Rurais e Urbanas em Mozambique – Para além do Micro-crédito

**PROPONENTE:** Rosa Ondina Xavier Da Barca Vieira  
Moçambique, Janeiro de 2012

**Tutora:** Professora Alma Espino

## **Tema da Tese**

As condicionantes do Acesso ao Crédito por parte das Mulheres Empreendedoras Rurais e Urbanas em Mozambique – Para Além do Micro-Crédito

## Agradecimentos

À Professora Alma Espino minha supervisora por pôr à disposição os seus conhecimentos e pela orientação clara e sempre rápida desde a primeira hora e durante todo o período de realização deste trabalho. A rapidez das suas respostas às minhas questões surpreendeu-me sempre.

À todas e todos os informantes – mulheres empreendedoras, funcionárias e funcionários bancários - que forneceram dados e informações que possibilitaram a realização deste trabalho. Às mulheres empreendedoras, todas sem excepção, que gentilmente me forneceram dados e informações sem as quais este trabalho não teria sido possível. Apreciei particularmente a sua disponibilidade em acomodar-me nas suas agendas sobrecarregadas na busca da rentabilização dos seus negócios para cumprir as suas obrigações com as instituições bancárias e gerar algum rendimento para cobrir as suas necessidades.

Á Adélia Branco colega e amiga cujas recomendações para procurar cursos em língua portuguesa ou similar me permitiram encontrar o programa de mestrado que procurava sobre género e políticas públicas com um enfoque sobre economia leccionado pela FLACSO em Espanhol.

Ao Ápio, meu marido; Kayola, minha filha; e Adónis meu filho, estes amigos que me incentivaram sempre com seu entusiasmo pelo progresso em cada etapa deste trabalho. À Kayola em particular por lê-lo, ajudando-me a encontrar erros que eu já não era capaz de encontrar e, com a sua perspicácia, a explicar melhor um ou outro aspecto. O Adónis especialmente por me fazer rir com suas anedotas e assim conseguir energias e disposição para mais umas horas de trabalho!

À tod@s, muito obrigada.

## Índice

|   |           |
|---|-----------|
| Agradecimentos.....   | 3         |
| Lista de Tabelas .....  | 5         |
| I. O Problema.....  | 7         |
| 1.1. Hipóteses .....  | 9         |
| Parte I. Marco Teórico Conceptual, Objetivos e Metodología..... | 11        |
| 1.1. Marco Teórico e Conceptual.....                            | 11        |
| 1.2. Objectivos .....   | 12        |
| 1.3. Metodologia.....   | 14        |
| Parte II. Análise dos Resultados.....                           | 17        |
| <i>Parte III: Conclusões e Recomendações.....</i>               | <i>42</i> |
| IV. Limitações do Estudo e Sugestões de Pesquisas Futuras.....  | 47        |
| Bibliografía .....  | 48        |

## **Lista de Tabelas**

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Tabela 1:</b> O Perfil de Mulheres Empreendedoras Beneficiárias de Crédito.....   | <b>18</b> |
| <b>Tabela 2:</b> Motivações para a Solicitação de Crédito.....   | <b>19</b> |
| <b>Tabela 3:</b> Experiência de Relacionamento das Mulheres com as Instituições Bancárias<br>- Universo 15 Mulheres .....  | <b>21</b> |
| <b>Tabela 4:</b> Produtos e Serviços Oferecidos pelas Instituições Bancárias .....   | <b>22</b> |
| <b>Tabela 5:</b> Nível de Conhecimento do Leque de Produtos e Serviços Financeiros e<br>Creditícios em Oferecidos pelas Instituições Bancárias pelas Mulheres<br>Empreendedoras..... | <b>23</b> |
| <b>Tabela 6:</b> Nível de Utilização de Produtos e Serviços Financeiros/Creditícios pelas<br>Mulheres Empreendedoras .....   | <b>23</b> |
| <b>Tabela 7:</b> Maturidade da Relação entre as Mulheres Empreendedoras e as Instituições<br>Bancárias .....   | <b>24</b> |
| <b>Tabela 8:</b> Nível de Conhecimento sobre o Processo e Procedimentos Creditícios pelas<br>Mulheres Empreendedoras .....   | <b>27</b> |
| <b>Tabela 9:</b> Percepção das Mulheres Beneficiárias de Micro-Crédito e de Crédito sobre<br>as Probabilidades e Impedimentos ao Acesso ao Crédito .....                             | <b>28</b> |

## Apresentação

Este trabalho foi realizado em cumprimento do requisito final do Programa de Mestrado sobre Género, Sociedade e Políticas Públicas (PRIGEPP) da Faculdade Latino Americana de Ciências Sociais de Buenos Aires, Argentina.

Com esta tese, a autora debruça-se sobre as condicionantes do acesso ao crédito para além do limiar do micro-crédito por parte das mulheres empreendedoras urbanas em Moçambique. Pretende contribuir com informações, dados e reflexões para a melhoria do acesso ao crédito de média e grande dimensão por parte de mulheres empreendedoras das zonas rurais e urbanas através da eliminação gradual das barreiras explícitas e implícitas, existentes ou potenciais.

A literatura bancária popular <sup>1</sup> define o crédito como a disponibilização de dinheiro por parte de uma instituição bancária para um cliente onde este assume o compromisso de devolver integralmente o valor aumentado de juros pré-fixados dentro de um período combinado. O crédito está sujeito à existência de um colateral e possui taxas de juro mais baixos.

O Micro-crédito por seu turno “é um pequeno crédito destinado a apoiar pessoas que não têm acesso ao crédito mas pretendem desenvolver uma actividade económica por conta própria... tem a aparência de um pequeno crédito mas é muito mais do que isso...”<sup>2</sup>. É disponibilizado para à pessoas em situação de pobreza para estimular o empreendedorismo. Não está sujeito a existência de nenhum tipo de colaterais. A sua origem moderna é atribuída ao Banco Grameen no Bangladesh que permitiu que as pessoas em situação de extrema pobreza particularmente mulheres pudessem

---

<sup>1</sup> [http://www.moneybasics.pt/credits\\_n\\_spending/what\\_is\\_credit.html](http://www.moneybasics.pt/credits_n_spending/what_is_credit.html). A Money basics é uma iniciativa da General Electric Money (GE Consumer Finance, I.F.I.C., Instituição Financeira de Crédito, S.A) que tem como objectivo disponibilizar alguns conselhos básicos e informação sobre orçamentação e de como orientar o dinheiro que tem à sua disposição.

<http://www.bb.com.br/portallbb/page251,8900,8923,0,0,1,0.bb?codigoMenu=5415&codigoNoticia=8133>. A Educação financeira é uma iniciativa do Banco Popular do Brasil que proporciona educação bancária aos seus clientes. O Banco Popular do Brasil é uma subsidiária do Banco do Brasil criada em 2003 exclusivamente destinada às pessoas de baixa renda.

<sup>2</sup> [http://www.microcredito.com.pt/o\\_que\\_e\\_um\\_microcredito.asp](http://www.microcredito.com.pt/o_que_e_um_microcredito.asp) página da Associação Nacional de Direito ao Crédito, Portugal criada em 1998 inspirada no Grameen Bank de Bangladesh

engajar-se em actividades que as permitissem gerar rendimentos e, em muitos casos criar riqueza e sair da situação de pobreza. Devido ao sucesso do Grameen Bank, muitos sectores da indústria bancária passaram a dar conta que os beneficiários de micro-crédito deveriam ser categorizados como pré-bancáveis. Como reconhecimento do micro-crédito como uma estratégia para o combate a pobreza, as Nações Unidas declararam o ano de 2005 como Ano Internacional do Micro-crédito. Na altura, o Secretário Geral das Nações Unidas considerou o micro-crédito como “um instrumento anti-pobreza crucial particular para os mais pobres em especial as mulheres”<sup>3</sup>.

A tese está organizada em 3 partes. A primeira discorre sobre o marco teórico e conceptual da pesquisa. Inclui a definição do problema, apresenta as hipóteses assim como os objectivos, variáveis, a metodologia e caracterização da amostra. Este capítulo termina com uma reflexão sobre as contribuições que a pesquisa pretende oferecer no quadro do debate sobre os assuntos de género. A segunda parte, apresenta essencialmente as constatações da pesquisa que resultaram da análise das informações obtidas através de entrevistas e de dados bem como de revisão bibliográfica e sua triangulação. E, a terceira parte, onde se apresentam as conclusões e algumas recomendações à todos os actores envolvidos no processo creditício para que as mulheres empreendedoras ultrapassem o limiar do micro-crédito. Segue-se um quarto capítulo onde se apresentam as limitações do estudo bem como algumas sugestões de aspectos que podem ser sujeitos a estudos mais aprofundados de modo a aumentar a base de evidências sobre o tema desta tese.

## **I. O Problema**

O acesso ao crédito é considerado uma das principais estratégias para o empoderamento da mulher e promoção da igualdade de género sendo uma reivindicação sempre presente no discurso das organizações de mulheres e de activistas da igualdade de género. A importância do crédito como instrumento crucial para o empoderamento da mulher tem merecido muita atenção nos debates sobre igualdade de género e empoderamento da mulher à nível nacional, regional e global.

---

<sup>3</sup> *Kofi Annan*, Secretary-General Of The United Nations, Message To The “*Microcredit Summit*”  
[http://Www.Un.Org/Esa/Africa/Microfinance\\_Model.Pdf](http://Www.Un.Org/Esa/Africa/Microfinance_Model.Pdf)

As principais referências foram feitas na Terceira e Quarta Conferência Mundial sobre a Mulher que tiveram lugar em Nairobi, 1985 e Beijing, 1995 tendo sido objecto de destaque nas respectivas Declarações.

O objectivo Estratégico A.3. da Plataforma de Beijing é “Providenciar o acesso da mulher à mecanismos e instituições de poupanças e de crédito ” e apresenta recomendações de acções concretas destinadas a governos, bancos comerciais, instituições financeiras especializadas e o sector privado e organizações de mulheres para esse efeito. A Plataforma de Beijing recomenda especificamente aos governos, bancos centrais e de desenvolvimento assim como às instituições bancárias que estruturarem os seus serviços para oferecerem serviços à mulheres urbanas e rurais envolvidas em empresariado de micro, pequena e média escala (#167c:71).

Esta recomendação é particularmente significativa pois legitima uma nova demanda da mulher - o financiamento para o desenvolvimento das actividades económicas para além do micro-crédito. Resultou da constatação da existência de sérios constrangimentos enfrentados pelas mulheres empreendedoras para progredir do micro-crédito para outros patamares de financiamento nomeadamente o crédito, que se mantêm ainda hoje (Agier & Szfarz,2010).

A existência de uma espécie de tecto de vidro ou barreira invisível ao acesso da mulher ao financiamento para além do micro crédito foi considerado como “uma das injustiças sobre a forma como a sociedade está organizada em Bangladesh onde mulheres extremamente capazes não podem desenvolver plenamente o seu potencial porque as relações de género actuam como uma barreira invisível mas omnipresente para o acesso aos recursos de que necessitam. Homens, mesmo pobres, têm sempre mais chances em termos de acesso à oportunidades económicas que mulheres de classe equivalente (Kabeer, 2001).

Os estudos que vêm sendo realizados sobre o sector de micro-finanças em Moçambique desde 2000 têm vindo a confirmar estas tendências em relação ao financiamento das instituições bancárias que operam esses serviços. As instituições bancárias consideram as mulheres como clientes honestas e fiáveis sendo até fiadoras

de eleição para empréstimos feitos por seus parceiros. No entanto, a maior parte dos clientes que progride em termos de volume de crédito são homens ( *Athmer, G & de Vletter, F, 2006*).

Não foram encontrados estudos que analisam as razões por detrás deste quadro em Moçambique. Mas as organizações de mulheres e activistas de género continuam multiplicando os seus apelos ao Governo, e às instituições financeiras para a melhoria do acesso da mulher ao crédito bancário com ênfase sobre a expansão dos serviços de crédito principalmente para as zonas rurais. A par disso, intensificam esforços de capacitação de mulheres em gestão de negócios com ênfase sobre micro-negócios e em menor escala, na disseminação de informação sobre os produtos e serviços de apoio principalmente providenciados por organizações não-governamentais. Embora altamente relevantes, estas acções podem não resultar necessariamente no aumento do número de mulheres com acesso ao micro-crédito e das que progridem desta categoria para o crédito.

Através da identificação dos factores por detrás da limitada proporção de mulheres que procura serviços de crédito ou progride de micro-crédito para créditos de pequena média e grande dimensão, este trabalho pretende ser uma contribuição para a melhoria do enfoque das intervenções destinadas à promoção do empoderamento económico da mulher.

### **1.1. Hipóteses**

Com este trabalho pretende-se analisar, na óptica de género, as políticas e práticas credíctias das instituições financeiras em Moçambique, identificar o perfil da mulher que progrediu do micro-crédito para o crédito e identificar factores endógenos e exógenos que contribuem para um maior ou menor acesso de mulheres ao crédito nas zonas rurais e urbanas.

Para o efeito o trabalho orientar-se-á pelas seguintes hipóteses:

**a) Sobre as mulheres como beneficiárias de crédito:**

**Hipótese 1:** Dependendo do nível de escolaridade as mulheres têm maior ou menor possibilidades de compreender e seguir de forma autónoma os procedimentos burocráticos administrativos impostos pelos bancos para aceder ao crédito e progredir em termos de volume;

**Hipótese 2:** O estado civil das mulheres tem influência sobre as suas possibilidades de aceder ao crédito e progredir em termos de volume. As mulheres solteiras têm mais autonomia que as mulheres casadas ou vivendo com parceiros;

**Hipótese 3:** As mulheres das zonas urbanas independentemente do seu nível de escolaridade e estado civil têm mais possibilidades de acederem ao crédito e progredir em termos de volume que as mulheres nas zonas rurais;

**b) Sobre as instituições bancárias:**

**Hipótese 1:** A sensibilidade de género das políticas creditícias das instituições bancárias ou as suas práticas influenciam as possibilidades das mulheres de acederem ao crédito e progredirem em termos de volume nas zonas rurais e urbanas;

**Hipótese 2:** A sensibilidade de género da/os funcionária/os influencia o acesso da mulher ao crédito e progressão tanto nas zonas rurais como nas zonas urbanas. Isto é mesmo que as políticas e práticas creditícias sejam sensíveis ao género a sua aplicação pode ser afectada de acordo com a sensibilidade de género do pessoal.

## **Parte I. Marco Teórico Conceptual, Objetivos e Metodología**

### **1.1. Marco Teórico e Conceptual**

Nos anos 70, a arena de políticas públicas para o desenvolvimento começou a ser influenciada pelo discurso de Mulher no Desenvolvimento (Women in Development - WID). Nesta abordagem a preocupação era a inclusão da mulher em projectos e programas sem desafiar as causas das desigualdades (Marchand and Parpart, 1995; Tinker, 1990). Conceptualmente, a abordagem WID baseava-se na premissa de que a integração da mulher nos processos económicos conduziria à igualdade entre homens e mulheres e incentivou o desenvolvimento de programas de financiamento particularmente micro-créditos direccionado à mulher como forma de integrá-la no processo de desenvolvimento.

O micro-crédito populariza-se como um meio para o empoderamento económico dos sectores de população mais vulnerável incluindo a mulher a partir da década de 80. Para a mulher em particular, o micro-crédito tem sido considerado como um instrumento crucial para o seu empoderamento definido como “o processo onde as mulheres se tornam capazes de organizar-se para melhorar a sua auto-suficiência, para exercer o seu direito a escolhas e a controlar os recursos que as permitirão eliminar a sua subordinação” (Rowlands, 1997:17). Esta definição encerra em si alguns dos elementos de consenso entre os estudiosos, especialistas e activistas de género para os quais o processo de empoderamento da mulher tem como objectivo último lidar com a subordinação, desigualdade e inequidade. O processo inclui uma mudança de posições dos destituídos de poder para uma participação estratégica na arena social, económica e política. Isto implica que a mulher assume o poder tanto ao nível social como político ( Moser, 1993; Kabeer 1991).

Com efeito, o crédito é visto como um mecanismo para a geração de oportunidades de auto emprego para a população em situação de desvantagem particularmente mulheres. Hulme e Mosley (1996:106) referem-se ao crédito com a estratégia de promoção, que conduz ao empoderamento económico que pode influenciar mudanças

no estatuto sócio económico da mulher (Mayoux, 1998). Definido por Walter Kuemmerle, professor da Universidade de Harvard, como um contrato através do qual o solicitante do crédito (devedor) recebe recursos financeiros e se compromete a devolvê-los ao credor mais tarde dentro de um período determinado acrescido de juros à uma taxa pré-determinada ou não, o crédito de instituições financeiras constitui uma importante fonte de financiamento para o desenvolvimento de negócios.

O acesso ao crédito por parte de mulheres tornou-se uma importante reivindicação do movimento feminista tendo sido legitimada de forma inequívoca primeiro em 1979 através da Convenção sobre Eliminação de Todas as Formas de Discriminação contra a Mulher (CEDAW) que dentre outros assuntos reconheceu o direito da mulher à formação, educação, extensão e crédito. A Conferência Mundial sobre a Mulher em 1995 foi o segundo momento marcante em relação a matéria pois a resultante Plataforma de Beijing estabelece um novo paradigma no que diz respeito ao crédito para a mulher ao recomendar aos governos, bancos centrais e de desenvolvimento e instituições bancárias estruturarem os seus serviços para oferecerem serviços à mulheres urbanas e rurais envolvidas no empresariado de micro, **pequena e média escala**<sup>4</sup> (167c:71). Esta recomendação é particularmente significativa pois reconhece o direito a mulher de aceder ao crédito para além do micro-crédito cujo principal propósito é alavancar os economicamente pobres para saírem do limiar de pobreza.

## **1.2. Objectivos**

### **1.2.1. Objectivo Geral**

Aprofundar o conhecimento sobre os factores que determinam o acesso da mulher empreendedora ao crédito isto é a progressão da mulher do nível de micro-crédito.

---

<sup>4</sup> Sublinhado da autora.

### **1.2.2. Objectivos específicos**

- a) Identificar o perfil das mulheres empreendedoras rurais ou urbanas que recorrem ao crédito;
- b) Analisar os motivos que levam às mulheres empreendedoras rurais ou urbanas a solicitarem o crédito;
- c) Identificar e analisar factores endógenos que constroem o acesso da mulher aos créditos;
- d) Analisar as políticas e os serviços de crédito das instituições bancárias e aferir em que medida é que são acessíveis ou favoráveis ao acesso ao crédito pelas mulheres empreendedoras rurais e urbanas;

Em última instância, pretende-se com este trabalho contribuir com recomendações sobre acções às mulheres empreendedoras urbanas e rurais, às instituições bancárias e as organizações que trabalham em prol do empoderamento económico da mulher para a melhorar o acesso das mulheres empreendedoras ao crédito.

### **Contribuições de Género do Tema**

O poder de decisão é um factor chave quando se trata de recorrer ao crédito. A capacidade de exercer esse direito depende de medidas políticas, administrativas e legais que podem ser tomadas pelo Governo ou pelas instituições provedoras de serviços financeiros. Mas mais do que isso, depende de medidas tendentes a transformar a natureza das relações de género prevalentes na sociedade que legitimam a subordinação da mulher em relação ao homem.

Os aspectos de natureza sócio cultural têm um peso significativo para que medidas oficiais de promoção de acesso ao crédito por mulheres tanto nas zonas urbanas como nas zonas rurais possam ser efectivas. A fraca procura de serviços de crédito por

mulheres e a limitada progressão de mulheres do micro-crédito para o crédito pode encontrar explicação também em factores sócio culturais que deve ser tratados.

Aprofundar o conhecimento sobre essas questões de género e como elas influenciam o acesso da mulher ao crédito e progressão é fundamental para a definição das políticas e programas adequados destinados a assegurar e melhorar o acesso ao mesmo por mulheres como parte do processo do seu empoderamento económico e igualdade de direitos.

Nesse sentido, o estudo vai explorar se o estado civil e a escolaridade das mulheres e a sensibilidade de género das instituições bancárias reflectida nas suas políticas e práticas creditícias influencia a tendência do seu acesso e progressão em termos de volume de crédito. Vai igualmente procurar identificar outros factores que podem ser relevantes.

### **1.3. Metodologia**

Para que o objectivo proposto seja alcançado a proponente recorreu a métodos de estudo quantitativo e qualitativo para efeitos de triangulação dos dados e informações primárias e secundárias. No que diz respeito ao enfoque quantitativo realizou análises de estatísticas primárias e de dados secundários em menor medida pois a literatura sobre mulher e crédito é relativamente escassa particularmente em Moçambique. No enfoque qualitativo recorreu-se ao método fenomenológico para analisar a realidade tal com ela se foi apresentando principalmente através das entrevistas de modo a obter elementos que permitissem fazer recomendações realistas e práticas de acordo com a situação prevalecente. Sempre que fosse possível tratou de duas unidades de análise – as mulheres como clientes e as instituições bancárias.

O ponto de partida foi uma revisão bibliográfica sobre o tema seguida de entrevistas com pelo menos 50 mulheres empreendedoras urbanas de renda baixa e média-alta a partir das quais foram identificadas as mulheres que progrediram do micro-crédito para o crédito.

No que diz respeito as instituições bancárias só foram objecto de análise aquelas que operam simultaneamente operações de micro-finanças e banca comercial pois só assim se poderá aferir a questão da progressão de clientes dentro destas. Nas entrevistas aos bancos procurou-se aferir: i) a sensibilidade de género das suas políticas e práticas creditícias e; ii) a atitude do pessoal em relação às clientes mulheres comparativamente aos homens.

As entrevistas foram semi-estruturadas com algumas perguntas básicas que induziram à outras surgidas durante o diálogo que se mostraram relevantes para o propósito do estudo. Na tabela que se segue apresenta-se a correspondência entre os objectivos e os métodos e técnicas de recolha de informação que foram utilizados para o alcance dos mesmos:

| # | Objectivo   | Métodos , Técnicas/instrumentos  |
|---|---|--|
| 1 | Identificação do perfil das mulheres empreendedoras rurais ou urbanas que recorrem ao crédito)  | - Análise documental e entrevistas semi-estruturadas, gravações de conversas.<br>- Análise de dados estatísticos portanto uma aproximação descritiva e quantitativa<br>- Entrevistas de aprofundamento utilizando um questionamento qualitativo baseado nas histórias de vida. Biografia                               |
|   | Análise das motivações das mulheres empreendedoras rurais ou urbanas para solicitarem o crédito;  | <b>Fenomenologia – abordagem qualitativa.</b><br>-Entrevistas físicas não estruturadas às mulheres, i.e., com recurso a guião com perguntas abertas  |
| 3 | Identificação e análise dos factores que constroem o acesso da mulher aos créditos de media e grande dimensão   | <b>Fenomenologia – abordagem qualitativa.</b><br>- Entrevistas não estruturadas às mulheres/guião de entrevistas<br>- Análise de documentos oficiais de instituições bancárias<br>- Entrevistas á gestores e funcionários de instituições bancárias/guião de entrevistas   |
| 4 | Análise das políticas e os serviços de crédito das instituições bancárias e aferir em que medida é que são acessíveis ou facilitadores ás mulheres empreendedoras rurais e urbanas; | <b>Biografia – análise documental e abordagem qualitativa.</b><br>- Entrevistas físicas não estruturadas às mulheres/guião de entrevistas<br>- Análise de documentos oficiais de instituições bancárias/guião de entrevistas<br>- Entrevistas á gestores e funcionários de instituições bancárias/guião de entrevistas |

O estudo foi orientado pelas seguintes dimensões e variáveis:

**Dimensão: Comportamento creditício das mulheres urbanas, factores sócio culturais e sua influência no acesso e progressão**

**Variáveis:** Características (idade, estado civil, nível de escolaridade); motivações das mulheres para recorrerem ao crédito nas zonas urbanas, os factores sócio-culturais que influenciam o seu acesso ao crédito e progressão, estatísticas sobre mulheres empreendedoras nas zonas urbanas; experiências de relacionamento com instituições bancárias; grau de conhecimento da oferta de produtos e serviços financeiros/creditícios pelas mulheres; grau de conhecimento dos procedimentos de acesso ao crédito e do processo creditício; percepção sobre as possibilidades de, e impedimentos ao acesso da mulher ao crédito.

**Dimensão: Práticas das instituições bancárias em relação aos serviços de crédito para mulheres**

**Variáveis:** Políticas creditícias, códigos de conduta e sua aplicação para clientes homens e mulheres e atitude funcionários em relação aos clientes homens ou mulheres.

**Dimensão: Normas e serviços financeiros vigentes destinados à concessão de créditos, seu alcance aos clientes e cobertura territorial**

**Variáveis:** Dimensão de género das normas creditícias que regem dos bancos que operam objectos de estudo. Descrição do processo de análise e concessão de crédito.

**Dimensão: Imaginários das Instituições Bancárias sobre as Mulheres como Solicitantes de Crédito**

**Variáveis:** Características desejáveis num sujeito de crédito; grau de cumprimentos dessas características por homens e mulheres empreendedoras; identificação e valorização das diferenças e especificidades em relação ao comportamento face ao

crédito; grau de interesse das instituições bancárias em promover linhas de crédito para mulheres empreendedoras; valorização e preconceitos dos funcionários e funcionárias em relação á mulheres empreendedoras; percepções e valorizações sobre o comportamento de homens e mulheres face ao crédito.

## **Parte II. Análise dos Resultados**

### **2.1 Dimensão: Comportamento creditício das mulheres empreendedoras – Factores Sócio culturais e sua influência na progressão para além do Micro-Crédito**

**Variáveis:** Perfil das mulheres empreendedoras (idade, estado civil, nível de escolaridade); motivações das mulheres para recorrerem ao crédito nas zonas urbanas; os factores sócio-culturais que influenciam o seu acesso ao crédito e progressão; experiências de relacionamento com instituições financeiras; grau de conhecimento da oferta de serviços financeiros/creditícios para as mulheres pela mulher; grau de conhecimento dos procedimentos de acesso ao crédito; percepção sobre as possibilidades de acesso aos tais serviços e imaginários das mulheres e organizações de mulheres acerca de como e quais são as mulheres que podem aceder aos serviços de crédito acima do micro-crédito.

A definição de empreendedor determina o ângulo de análise de um trabalho. Para este estudo define-se empreendedora a pessoa que procura oportunidades para além dos recursos que controla num determinado período. Esta definição parte do conceito do Centro Lester de Empreendedorismo da Universidade de Berkley nos Estados Unidos que define o empreendedorismo como “ o perseguir de oportunidades para além dos recursos que controla neste momento”<sup>5</sup>. A adopção de definição foi necessária com vista a permitir ampliar a abrangência da amostra tendo em conta que conceitos mais comuns consideram que pessoa empreendedora é aquela que é motivada pelo desejo de independência (Ansoff 1981), pela busca de fontes de inovação e de mudança (Drucker, 1981 e Fillion, 1991) ou até a que se arrisca a perder em prol do

---

<sup>5</sup> Lester School for Entrepreneurship, Barkley Haas Scholl of Business, University of California  
<http://entrepreneurship.berkeley.edu/main/wie.html>

empreendimento (Chiavenato, 1995). Com base na definição subjacente a este trabalho e nas entrevistas em profundidade apresenta-se em seguida o sumário do perfil da mulher empreendedora que ultrapassou o limiar do micro-crédito num total de 15 mulheres num universo de 50 mulheres entrevistadas. A triangulação destes dados e informações com as informações das instituições bancárias permitirá tirar ilações sobre as principais condicionantes à progressão destes grupos de mulheres empreendedoras para categorias de crédito acima do micro-crédito, isto, para volumes de financiamento a partir de \$5000 (cinco mil dólares americanos) considerado<sup>6</sup> o como o nível imediatamente a seguir ao micro-crédito em Moçambique.

### 2.1.1 O Perfil da Mulher Empreendedora Que Progrediu do Micro-Crédito para Crédito Igual ou Superior ( $\leq$ ) à \$5000

**Tabela 1: O Perfil de Mulheres Empreendedoras Beneficiárias de Crédito**

| <i>Faixa Etária</i> | <i>Nº</i> | <i>Incidência</i> | <i>Estado Civil</i>          | <i>Nº</i> | <i>Incidência</i> | <i>Nível Académico</i>                | <i>Nº</i> | <i>Incidência</i> |
|---------------------|-----------|-------------------|------------------------------|-----------|-------------------|---------------------------------------|-----------|-------------------|
| $\geq 25$           | 3         | 20%               | <i>Solteira*</i>             | 9         | 60%               | <b>Nível Básico (até à 5ª classe)</b> | 2         | 13%               |
| <b>25-30</b>        | 5         | 33%               | <b><i>União de Facto</i></b> | 3         | 20%               | <b>Nível Médio (até 12ª classe)</b>   | 8         | 54%               |
| $\leq 30$           | 7         | 47%               | <b><i>Casada</i></b>         | 3         | 20%               | <b>Nível Superior (Licenciatura)</b>  | 5         | 33%               |
| <b>Total</b>        | 15        | 100%              | <b>Total</b>                 | 15        | 100%              | <b>Total</b>                          | 15        | 100%              |

\* Inclui solteiras, viúvas e divorciadas

Como se pode depreender da tabela 1 a maior parte das mulheres que progrediram para além do limiar do micro-crédito estão acima dos 25 anos de idade (47%) das quais 80% acima dos 30 anos. A maior parte são solteiras (60%), seguindo-se as não oficialmente casadas (20%) e 20% são casadas e possuem maioritariamente o nível académico médio (54%).

Estes dados apontam para a existência de uma relação positiva entre maior idade,

<sup>6</sup> De acordo com Dr. Alcides Cintura, Consultor Bancário, Ex. Gestor de Crédito do Banco Procredito corroborado por todos os gestores bancários no activo entrevistados.

algum nível de escolarização assim como o estado civil solteira e a progressão da mulher do micro-crédito para o crédito.

Todas as mulheres solteiras referiram que o seu estado civil as permite tomar decisões **independentes** sobre os seus negócios incluindo em relação ao volume de financiamento e no relacionamento com os bancos. De referir que cerca de 60% das mulheres pertencentes ao grupo de “solteiras” foram oficialmente casadas das quais 70% (6) viúvas e as restantes 30% (3) divorciadas estando em condições de comparar as vantagens que a sua posição actual em relação à altura em que eram casadas. A facilidade de relacionamento com a banca foi particularmente realçado por estas. O facto de não precisarem do consentimento de ninguém para dispor dos seus bens como colaterais **“agiliza”** os processos com o banco e mesmo a evolução dos negócios. Como indicou uma informante *“eu decido sozinha o que fazer com o que ganho nos meus negócios, quanto e quando reinvestir, quando abraçar uma nova área ou outra coisa”* (I12SNM)<sup>7</sup>.

Todas as mulheres casadas e em situação de união de facto com nível de escolaridade médio e superior por seu turno indicaram precisar do consentimento do marido ou parceiro para ter acesso ao crédito de qualquer dimensão. Também indicaram que solicitariam essa **autorização** mesmo que o banco não a exigisse pois eles são os **“chefes da família”**.

O estado civil viúva ou divorciada emerge também a determinar a motivação para o aumento dos volumes de crédito solicitados.

**Tabela 2: Motivações para a Solicitação de Crédito**

| Nível Académico   | Nível Básico (2) | Nível Médio (8) |                |          | Nível Superior (5) |          |
|---|------------------|-----------------|----------------|----------|--------------------|----------|
|   | Solteira         | Solteira        | União de Facto | Casada   | Solteira           | Casada   |
| Necessidade de aumentar a renda para o sustento da família  | 100% (2)         | 80% (4)         | -              | -        | -                  | -        |
| Aproveitar Oportunidades de Expansão de Negócio promissoras | -                | 20% (1)         | -              | -        | 100%(3)            | -        |
| Melhor ajudar no sustento da família                        | -                | -               | 100% (2)       | 100% (1) | -                  | 100% (2) |

<sup>7</sup> Informante N°12 Solteira com Nível Médio

Na tabela 2 observa-se que a totalidade das mulheres solteiras com nível académico básico e a maioria (80%) das mulheres com nível médio no mesmo estado civil refere a necessidade de melhorar o negócio de modo a aumentar os lucros para responder as necessidades crescentes da família como motivação para ultrapassar e continuar a solicitar financiamentos acima de \$5000. A maioria (75%) das informantes desta categoria incluindo 4 com nível básico de escolarização indicaram que foram motivadas pela necessidade de pagar a “faculdade” para os filhos.

É interessante notar que a motivação para todas as mulheres solteiras com nível académico superior (100%) como se pode ver na Tabela 2, é aproveitar oportunidades de expansão do negócio promissoras. São todas elas mulheres de classe média alta com *“alto poder de compra que pretendo manter ou melhorar cada vez mais” (IASNS)<sup>8</sup>*.

Todas as mulheres em situação de união de facto e as casadas indicaram como motivação a necessidade de **ajudar** no sustento da família como se pode observar na Tabela 2. Repare-se que estas consideram o seu rendimento complementar (**ajudar**) mesmo quando este é a principal base de sustento do agregado familiar como o caso de metade das mulheres em situação de união de facto e uma das casadas. Duas das mulheres na situação de união de facto tinham, na altura em que foram inqueridas, os seus maridos desempregados e sem ocupação remunerada enquanto que os parceiros de outras duas auferem muito menos que elas.

*“meu marido trabalha numa empresa de segurança e ganha o salário mínimo”<sup>9</sup>. “Meu marido trabalha no hospital há muitos anos. Na área administrativa. Não sei exactamente quanto ganha mas é pouco. Não chega à 7,000 por mês. Eu no meu negócio de serviço para festas – aluguer de todo material e decoração, ganho mais. Às*

---

<sup>8</sup> Informante N°4 Solteira, Nível Superior

<sup>9</sup> O salário mínimo em Moçambique varia entre o equivalente à 2,005.00 Meticais e no sector de agricultura e \$5320,00 no sector financeiro. O salário mínimo pago pelas empresas de segurança privada corresponde à 2,250 Meticais. Um dólar americano corresponde à 27,900 Meticais (Novembro 2011)

vezes 15,000 MTs, outras vezes 20,000 MTs por mês depois de todas despesas. Mas como ele é o **cabeça da família** eu só posso ajudar!!!” (I8CNS)<sup>10</sup>

Nesta afirmação de uma informante pode-se perceber como as relações de género que prevalecem na sociedade conduzem a (sub) valorização inconsciente da mulher até por ela própria. Também mostra como o empoderamento económico da mulher por si só, se não for acompanhado de outras medidas de cariz transformativa pode não ser suficiente para induzir mudanças das actuais relações de género.

### 2.1.2. Experiência de Relacionamento das Mulheres como as Instituições Bancárias

**Tabela 3: Experiência de Relacionamento das Mulheres com as Instituições Bancárias - Universo 15 Mulheres**

| Experiência  | Habilitações Literárias                  |                                |                       | Estado Civil    |                          |               |
|--------------|--|--------------------------------|-----------------------|-----------------|--------------------------|---------------|
|              | Nível Básico<br>(até 5ª classe) –<br>(2) | Nível Médio<br>(até 12ª) – (8) | Nível<br>Superior (5) | Solteira<br>(9) | União<br>de Facto<br>(3) | Casada<br>(3) |
| Boa          | -  | 75% (6)                        | 100%                  | 100%            | 33% (1)                  | -             |
| Satisfatória | 100% (2)                                 | 25% (2)                        | -                     | -               | 67% (2)                  | 100%          |

A tabela 3 mostra que maioria das mulheres solteiras com nível médio (75%) e superior (100%) referiram que a sua experiência com as instituições bancárias tem sido boa. Já a totalidade das mulheres solteiras de nível básico, das mulheres em situação de união de facto e as mulheres casadas indicaram que a sua experiência de relacionamento com as instituições bancárias tem sido satisfatória. As duas mulheres com nível básico de escolarização julgam que essa situação limita a confiança das instituições bancárias nas suas capacidades de gerir volumes cada vez maiores de recursos.

*“ O banco levava menos tempo para me dar o dinheiro quando eu pedia pouco. Agora leva mais tempo. Até já perdi negócios bons porque não consegui o dinheiro que*

<sup>10</sup> Informante N°8 em União de Facto com Nível Superior

*precisava à tempo. Depois de esperar disseram - me que só podiam dar uma parte. Já era tarde e também nem chegava para nada. Preferi não aceitar”.*(I11SNB)<sup>11</sup>

As mulheres casadas e em situação de união de facto indicaram que a solicitação de consentimento do parceiro para aceitação dos colaterais pela banca restringe o progresso dos seus negócios:.

*“Se o banco introduzisse outra modalidade de colaterais que não fossem bens (móveis e imóveis) permitiria uma maior **independência**”*(I13CNS)<sup>12</sup>.

É de notar que a referência à **independência** vem de mulheres casadas com nível superior. As mesmas que referiram que pediriam a autorização do marido mesmo que o banco não a solicitasse. Questionadas sobre este facto, as duas disseram que pedem a autorização dos maridos porque é *“assim que deve ser. O homem tem de ser respeitado”*(I10CNS)<sup>13</sup>. Não se sentem muito confortáveis com essa situação mas conformam-se. Isto é mais um elemento que atesta que o estado civil influencia a experiência das mulheres como sujeitos creditícios.

Para analisar os factores que pudessem explicar a classificação da experiência das mulheres com as instituições bancárias efectuou-se um mapeamento dos produtos e serviços oferecidos pelas instituições bancárias bem como o seu conhecimento e utilização pelas mulheres. De acordo com os gestores das instituições bancárias o nível de utilização dos produtos e serviços têm influência na credibilidade do/a solicitante de crédito incluindo sobre o volume do empréstimo a conceder.

**Tabela 4: Produtos e Serviços Oferecidos pelas Instituições Bancárias**

| # | Produtos             |                                   | Serviços                      |
|---|----------------------|-----------------------------------|-------------------------------|
|   | Particulares         | Empresas                          |                               |
| 1 | Contas corrente      | Conta corrente                    | Transferências Nacionais      |
| 2 | Conta Poupança       | Conta Poupança                    | Transferências Internacionais |
| 3 | Depósito à prazo     | Depósito à prazo                  | E-banking                     |
| 4 | Cartão de Débito     | Cartão de Débito                  | Aconselhamento de Crédito     |
| 5 | Cartão de Crédito    | Cartão de Crédito                 |                               |
| 6 | Crédito de Consumo   | Micro-crédito                     |                               |
| 7 | Crédito de Habitação | Crédito à Pequena e Media Empresa |                               |
| 8 | -----                | Descoberto bancário               |                               |

<sup>11</sup> Informante Nº11, Solteira, Nível Básico

<sup>12</sup> Informante Nº13, Casada, Nível Superior

<sup>13</sup> Informante Nº10, Casada, Nível Superior

A tabela 4 mostra que as instituições bancárias oferecem um leque diversificado de produtos e serviços a partir que quais se constrói a relação entre a/os potenciais requerentes de crédito e as instituições bancárias.

Solicitou-se as entrevistadas para indicarem os produtos e serviços bancários que conheciam tendo em conta a sua relação com as instituições bancárias. O resultado apresentado na tabela 5 mostra que o nível de conhecimento dos produtos e serviços bancários entre as mulheres empreendedoras aumenta proporcionalmente ao nível de escolaridade. Quanto mais alto o nível de escolaridade maior o conhecimento.

**Tabela 5: Nível de Conhecimento do Leque de Produtos e Serviços Financeiros e Creditícios em Oferecidos pelas Instituições Bancárias pelas Mulheres Empreendedoras**

| Nível   | Habilitações Literárias             |                              |                    |
|---|-------------------------------------|------------------------------|--------------------|
|   | Nível Básico<br>(até 5ª classe) – 2 | Nível Médio<br>(até 12ª) – 8 | Nível Superior – 5 |
| Alto (menção de mais de 50% dos serviços e de produtos de cada categoria) | 0%                                  | 25% (2)                      | 100%               |
| Médio (menção de pelo menos 30% de serviços e produtos de cada categoria) | 0%                                  | 50% (4)                      | 0                  |
| Baixo (Menção de menos de 10% dos serviços e produtos de cada categoria)  | 100%                                | 25% (2)                      | 0                  |

#### **2.1.4. Nível de Utilização dos Produtos e Serviços Financeiros/Creditícios pelas Mulheres Empreendedoras**

A informação e os dados relativos ao nível de utilização dos produtos e serviços oferecidos pelas instituições bancárias com as quais as mulheres empreendedoras possuem uma relação, constam na tabela 6 que se segue.

**Tabela 6: Nível de Utilização de Produtos e Serviços Financeiros/Creditícios pelas Mulheres Empreendedoras**

| Nível  | Habilitações Literárias             |                              |                    |
|--|-------------------------------------|------------------------------|--------------------|
|  | Nível Básico<br>(até 5ª classe) – 2 | Nível Médio<br>(até 12ª) – 8 | Nível Superior – 5 |
| Alto (utilização de 3 ou mais serviços e produtos) | 0%                                  | 63% (5)                      | 60% (3)            |
| Baixo (utilização de 1 à 3 serviços e produtos)    | 100%                                | 37% (3)                      | 40%(2)             |

O comportamento da utilização dos produtos e serviços bancários pela mulher empreendedora volta a mostrar que quanto maior o seu nível de escolarização maior é o conhecimento sobre e a utilização dos produtos. Estes dados são particularmente interessantes quando cruzados com os que são apresentados na tabela 7 relativos à maturidade da relação entre as mulheres empreendedoras e as instituições bancárias.

### **2.1.5. Maturidade da Relação entre as Mulheres Empreendedoras e as Instituições Bancárias**

A tabela 7 apresenta os dados sobre a duração da relação entre as mulheres empreendedoras e as instituições bancárias. Os intervalos 1 à 5, 6 à 10 e mais de 10 anos foram estabelecidos com base na informação providenciada pelas inqueridas.

**Tabela 7: Maturidade da Relação entre as Mulheres Empreendedoras e as Instituições Bancárias**

| Habilitações Literárias                 | Anos/Incidência |            |      |            |         |            |
|---|-----------------|------------|------|------------|---------|------------|
|   | 1-5             | Incidência | 6-10 | Incidência | + de 10 | Incidência |
| <b>Nível Básico (até 5ª classe) – 2</b> | -               | -          | 100% | 2          | -       | -          |
| <b>Nível Médio (até 12ª) – 8</b>        | 25%             | 2          | 50%  | 4          | 25%     | 2          |
| <b>Nível Superior – 5</b>               | 80%             | 4          | 20%  | 1          | -       | -          |

As mulheres com menor nível de escolarização são as que possuem uma relação mais longa com as instituições bancárias. Em contrapartida como se observa nas tabelas 5 e 6 são as que possuem menos conhecimento e menor nível de utilização dos produtos e serviços das instituições bancárias com que se relacionam. A maioria (80%) das mulheres com nível académico superior têm uma relação mais recente com as instituições bancárias em comparação com as mulheres com o nível académico médio (25%) e básico (0%). A relevância do nível de escolaridade volta a mostrar-se um factor importante influenciando a progressão do micro-crédito para o crédito.

### **2.1.6. Nível de Conhecimento dos Procedimentos Creditícios pelas Mulheres**

O conhecimento dos procedimentos creditícios por parte das mulheres empreendedoras foi o outro factor analisado. Embora não inicialmente previsto tornou-se importante com vista a perceber outros factores que podem ter influenciado a transição de apenas 30% das mulheres do micro-crédito para o crédito assim como a sua contínua progressão uma vez nesta nova categoria e as razões por detrás da avaliação diferenciada sobre a experiência com as instituições bancárias. Recorde-se que as mulheres com nível básico de escolarização reportam menor nível de satisfação na sua relação com as instituições bancárias.

A determinação do nível de conhecimento tomou como ponto de partida os procedimentos universais de análise de crédito que têm como objectivo os objectivos primários da análise de crédito são avaliar a condição financeira e creditícia de quem solicita e estimar a magnitude dos riscos para a instituição bancária (Blatt 1999, p. 94). Através do processo de análise de crédito as instituições bancárias identificam se o cliente possui idoneidade e capacidade financeira suficiente para amortizar a dívida que se pretende contrair. O processo de análise creditícia inclui 6 etapas e recorre a 2 técnicas (Blatt 1999 e Santos 2000 ). As etapas são:

1. análise cadastral – que consiste no escrutínio dos dados de identificação da/os potenciais clientes. Conforme Blatt (1999) evidencia, o sucesso da concessão do crédito depende de informações confiáveis a respeito do cliente em relação à escolaridade, estado civil, idade, idoneidade; moradia (se própria ou alugada e tempo de residência); número de dependentes e renda;
2. análise de idoneidade – que consiste na análise das informações relacionadas à idoneidade da/o potencial cliente com o mercado de crédito a partir de informações recolhidas sobre a/o solicitante do crédito junto às empresas especializadas na gestão de risco de crédito. Em Moçambique este sistema denominado Central de Crédito é gerido pelo Banco de Moçambique estando acessível na rede de algumas instituições e está sujeita as regras do sigilo bancário;

3. análise financeira - análise da renda total da/o cliente e sua compatibilidade com o volume de crédito pretendido pela/o solicitante com vista a determinar os a capacidade de endividamento e riscos de crédito;
4. análise de relacionamento – análise do histórico do relacionamento da/o cliente com a instituição credora ou o mercado de crédito: informações sobre créditos anteriores, taxas de juros aplicadas, frequência de utilização, pontualidade na amortização entre outros aspectos;
5. análise patrimonial - para a avaliação das garantias que a/os clientes podem oferecer para vincularem ao contrato de concessão de crédito de modo a assegurar a liquidação da dívida caso o solicitante não possa pagá-la;
6. análise de sensibilidade – através dela a/o agente de crédito monitora a situação macro-económica com vista a prever situações que poderão aumentar o nível de risco da operação.

As etapas do processo creditício ocorrem com recurso a técnicas objectiva ou estatística e subjectiva. Isso significa que o processo creditício é altamente influenciado pela apreciação humana realizada pela/os agentes de crédito. Isso significa que a decisão sobre a concessão depende da experiência e sensibilidade de cada analista podendo existir inúmeras soluções para cada situação de concessão. De referir que as instituições bancárias contactadas referiram em geral aplicar todas as etapas para os clientes com um histórico de relacionamento. Mencionaram a dificuldade de aplicação da etapa 2, sobre análise de idoneidade pois apesar de existir, a Central de Crédito está acessível a um número restrito de instituições (I52CBEC e I58G)<sup>14</sup>.

A tabela 8 a seguir mostra o nível de conhecimento das mulheres empreendedoras sobre o processo de análise de pedidos de crédito que ocorre nas instituições de crédito desde a altura em que elas solicitam até a concessão ou não.

---

<sup>14</sup> Informantes N°I52, Consultor Bancário e Especialista de Crédito e Informante N°58 Gestor de Instituição Bancária

**Tabela 8: Nível de Conhecimento sobre o Processo e Procedimentos Creditícios pelas Mulheres Empreendedoras**

| Nível   | Habilitações Literárias             |                              |                       |
|---|-------------------------------------|------------------------------|-----------------------|
|   | Nível Básico<br>(até 5ª classe) – 2 | Nível Médio<br>(até 12ª) – 8 | Nível Superior –<br>5 |
| Alto (menção de todas as 6 etapas universais)     | 0%                                  | 0%                           | 80% (4)               |
| Médio (menção de pelo menos 3 etapas universais ) | 0%                                  | 75% (6)                      | 20%(1)                |
| Baixo (menção de nenhuma etapa)                   | 100%                                | 25% (2)                      | -                     |

O desconhecimento é particularmente notável entre as mulheres com nível académico básico onde nenhuma referiu alguma etapa. Repare-se que este grupo de mulheres possui a relação mais longa com as instituições bancárias. O conhecimento aumenta na proporção do nível académico com 75% das mulheres com nível médio e 80% das mulheres com nível académico superior possuindo um médio e alto respectivamente.

#### **2.1.7. Percepção das Mulheres ainda no Micro-Crédito e as que Progrediram sobre as Probabilidades e Impedimentos de Acesso ao Crédito**

A tabela 9 apresenta as percepções apresentadas por todas as 50 mulheres empreendedoras entrevistadas entre as quais 70% (25) que continuam clientes de micro-crédito e as restantes 30% (15) que transitaram para o crédito. À luz do método fenomenológico a análise de percepções tem em vista identificar outras barreiras baseadas na experiência vivida ou crenças que em última instância contribuem para inibir a probabilidade de progresso da mulher empreendedora para além do micro-crédito.

*“sou cliente desde 2005. Em 2009 eu pedi à volta de 300 milhões<sup>15</sup> não me deram. Deve ser porque sou mulher e sem estudos. Não me confiaram. Mas conheço dois senhores que começaram que ficamos clientes juntos. Pediram e lhes deram. Até construíram barraca de blocos. Eu estou assim mesmo” (I35UFNB)<sup>16</sup>*

<sup>15</sup> 300 milhões de meticais hoje designados 300 mil meticais. Corresponde a aproximadamente \$11,000 dólares

<sup>16</sup> Informante N°35, União de Facto, Nível Básico. O marido possui seu negócio registado.

**Tabela 9: Percepção das Mulheres Beneficiárias de Micro-Crédito e de Crédito sobre as Probabilidades e Impedimentos ao Acesso ao Crédito**

| # | Categoria de Mulheres Empreendedoras (Universo 50)   | Percepção sobre Probabilidades | Percepção Sobre Impedimentos   |           |
|---|--|--------------------------------|--|-----------|
| 1 | <b>Mulheres ainda no micro-crédito (35):</b><br><br>80%-20 com escolarização básica ( 50%-10 solteiras, 30%-8 em união de facto e 10%-2 casadas);<br><br>20%-5 com escolarização média; 60%-3 solteiras e 40%-2 em união de facto) | Muito pequena.                 | Falta de garantias para muito dinheiro.  | 100%(35)  |
|   |  |                                | O banco considera mais os homens, e as pessoas e mulheres que estudaram.   | 100% (25) |
|   |  |                                | Medo de não conseguir devolver o dinheiro e “perder tudo e fazer a família ficar pior que antes. ” (I6SNM) <sup>17</sup> | 76% (19)  |
|   |  |                                | Não conhecer alguém no banco   | 80% (23)  |
|   |  |                                | Taxa de juros elevadas   | 100% (25) |
| 2 | Mulheres solteiras de escolaridade básica que transitaram para o crédito (2)   | Alguma.                        | Não dispor de garantias ao nível do montante de crédito que precisam   | 100%(2)   |
|   |  |                                | Falta de confiança do banco “se calhar porque tenho poucos estudos” (I37SNB) <sup>18</sup>                               | 100%(2)   |
|   |  |                                | Medo de arriscar   | 100%(2)   |
|   |  |                                | Não conhecer alguém no banco   | 100%(2)   |
|   |  |                                | Exigem muitos documentos, não são rápidos e não dão o que precisas.  | 100%(2)   |
|   |  |                                | Taxa de juros elevadas   | 100% (2)  |
| 3 | Mulheres de escolaridade média solteiras que transitaram para o crédito (5)  | Alguma.                        | Não dispor das garantias necessárias em bens ou rendimentos  | 80% (4)   |
|   |  |                                | Pouca confiança do banco nas mulheres.   | 80% (4)   |
|   |  |                                | Não conheceres alguém no banco   | 60% (3)   |
|   |  |                                | Medo de arriscar   | 100%(5)   |
|   |  |                                | Os bancos exigem muitos documentos, não são rápidos e não dão o que precisas.  | 80% (4)   |
|   |  |                                | Taxa de juros elevados   | 100% (5)  |

<sup>17</sup> Informante N°6, Solteira, Nível Médio

<sup>18</sup> Informante N°17, Solteira, Nível Básico

|   |   |         |  |          |
|---|---|---------|--|----------|
| 4 | Mulheres de escolaridade média em situação de união de facto e casadas (3) e escolaridade superior casadas (2) que progrediram para o crédito (total:5) | Alguma. | Necessidade de consentimento de parceiro para aceitação de garantias. “são mais rigorosos com as mulheres. Meu marido já pediu crédito. Não exigiram o meu consentimento” (I25CNS) <sup>19</sup> | 80% (4)  |
|   |   |         | Medo de arriscar   | 100%(5)  |
|   |   |         | Fraca capacidade de gestão   | 60% (6)  |
|   |   |         | Não são rápidos e nem dão o valor que se solicita.   | 60% (6)  |
|   |   |         | Taxa de juros elevadas   | 100% (5) |
| 5 | Mulheres solteiras, nível superior que transitaram (3)  | Alta.   | Pouca experiência com a banca e desconhecimento dos requisitos básicos para ser bancável.  | 100%(3)  |
|   |   |         | Fraco conhecimento e utilização dos serviços e produtos bancários disponíveis.   | 100%(3)  |
|   |   |         | Receio de arriscar.  | 67% (2)  |
|   |   |         | Nível de escolarização.  | 67% (2)  |
|   |   |         | Fraca capacidade de gestão   | 100%(3)  |
|   |   |         | Taxa de juros elevadas   | 100% (3) |

As percepções das mulheres sobre as probabilidades de acesso ao crédito aumenta ao nível de escolaridade das mesmas e é também influenciada pelo estado civil. É considerada alta pelas mulheres com o nível superior de escolaridade e solteiras. Decresce entre as mulheres de nível médio e superior em situação de união de facto e casadas e as que possuem nível académico básico. Em relação a estas últimas nota-se que não ocorre diferença de percepção entre as que estão ainda no micro-crédito e as que passaram para o crédito.

No que diz respeito aos impedimentos, os mais mencionados pelas mulheres por ordem de frequência foram: i) Medo de arriscar; ii) Taxas de Juro Elevadas; iii) Não dispor de garantias; iv) Não conhecer alguém no banco; v) Exigência de muitos documentos, morosidade da resposta e não receber o solicitado; vi) falta de confiança

<sup>19</sup> Informante N°25, Casada, Nível Superior

nas mulheres/tratamento desigual entre homens e mulheres e vii) fraca capacidade de gestão .

Observa-se que a percepção sobre os impedimentos por parte das mulheres de nível básico e médio encontra-se no ambiente externo com enfoque sobre as instituições bancárias enquanto que a das mulheres de nível superior é mais orientada às próprias mulheres do que as instituições bancárias. Estas últimas referem-se a aspectos como a fraqueza da capacidade de gestão, as limitações no conhecimento e utilização dos produtos e serviços bancários e a não formalização da actividade económica pela mulher dentre outros. No seu entender o tratamento destes aspectos melhoraria o acesso da mulher ao crédito.

Os impedimentos também sugerem um certo nível de desconhecimento dos procedimentos de avaliação de crédito por parte da maior parte das mulheres entrevistadas. À excepção das mulheres com nível académico superior todas as outras categorias referiram por exemplo a exigência de muitos documentos e aprovação de volumes de crédito inferiores aos solicitados. Para 80% das mulheres que se referiram a estes aspectos esta situação resulta da falta de confiança na capacidade das mulheres.

A percepção sobre as elevadas taxas de juro é confirmado como um impedimento para pequenas e médias empresas em Moçambique. O estudo da USAID 2007<sup>20</sup> indicou que as taxas de juro em meticais eram mais altas do que os fundamentos económicos poderiam justificar e limitavam seriamente o acesso ao crédito por parte do sector produtivo.

---

<sup>20</sup> USAID (2007). “Financial Sector Constraints on Private Sector Development in Mozambique”, acessível na p <http://www.tipmoz.com/page.php?cat1=117&cat2=262&cat3=557>

## **2.2. Dimensão: Práticas das Instituições Bancárias em relação aos Serviços de Crédito para Mulheres (Sensibilidade de Género das Instituições Bancárias)**

**Variáveis:** Políticas creditícias, códigos de conduta e sua aplicação para clientes homens e mulheres; estatísticas sobre clientela das instituições financeiras em créditos de pequena, média e grande dimensão; atitude funcionária/os em relação aos clientes homens ou mulheres.

Existe uma percepção quase generalizada no movimento feminista que as instituições bancárias contribuem quer de forma implícita ou explícita para constringer o acesso da mulher empreendedor a ao crédito. A análise de dados e informações apresentadas nas sessões anteriores legitimam parcialmente esta percepção. Sem descartar a importância dos outros factores que condicionam o acesso da mulher ao crédito como o nível académico, estado civil, conhecimento dos procedimentos bancários e outros nesta sessão apresenta-se o resultado da análise da sensibilidade de género das instituições bancárias bem como a sua capacidade de responder adequadamente<sup>21</sup> às necessidades de clientes na óptica de género. Mais do que validar ou não as percepções das mulheres empreendedoras e do movimento feminista através da análise procura-se identificar acções que podem ser realizadas pelas instituições bancárias que combinadas com outras direccionadas as próprias mulheres empreendedoras e outros actores relevantes resultem num maior acesso da mulher ao crédito sem prejuízo do seu – o lucro.

A sensibilidade de género das instituições bancárias foi aferida a partir da análise de documentos das instituições bancárias publicamente acessíveis que articulam a visão, missão, códigos de conduta e relatórios anuais; a imagem projectada através das suas páginas de internet. A existência de práticas sistemáticas de desagregação de dados por sexo; utilização equitativa de homens e mulheres na imagem pública incluindo em

---

<sup>21</sup> A capacidade de resposta às necessidades de clientes homens ou mulheres ou “Gender Responsiveness”

documentos como relatórios de contas anuais, apresentação de imagens não estereotipadas em documentos internos e públicos incluindo os de publicidade e, existência de resposta às necessidades de clientes na óptica de género foram outros marcadores. A análise da sensibilidade de género foi complementada por entrevistas a 2 funcionários ou colaboradores (um homem e uma mulher) e dois gestores (um homem e uma mulher), de cada instituição perfazendo um total de 8 pessoas.

Foram objecto de análise 2 instituições bancárias nomeadamente a ProCredit<sup>22</sup> e a SOCREMO<sup>23</sup>. As duas instituições bancárias foram seleccionadas por operarem serviços de micro-finanças e de banca comercial. Este aspecto é importante pois o objecto de estudo é identificar as condicionantes da limitada progressão da mulher beneficiária de micro-crédito para outros níveis de financiamento no caso vertente apenas 30% to total da amostra de 50 mulheres.

### **2.2.1. Sensibilidade de Género das Instituições Bancárias**

#### **2.2.1.a) Banco ProCredit**

##### **1) Referências ao princípio de igualdade de género nos principais instrumentos orientadores (documentos analisados: Missão, visão, valores corporativos, código de conduta)**

Não há referências **explícitas** á igualdade de género como um princípio nos seus instrumentos orientadores. Há referências profusas à imparcialidade, justiça e não discriminação no tratamento de clientes no Código de Conduta. No entanto é só nos Valores Corporativos mencionados na página da internet que a palavra sexo aparece mencionada: *“promoção de uma cultura de poupança é importante para nós e estamos empenhados em tratar de forma justa e respeitosa todos os nossos clientes e*

---

<sup>22</sup> [http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_frontpage&Itemid=1](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_frontpage&Itemid=1)

<sup>23</sup> [http://www.socrema.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=31&Itemid=44](http://www.socrema.com/index.php?option=com_content&task=view&id=31&Itemid=44)

*colaboradores, independentemente da sua origem, cor, língua, sexo, religião ou crenças políticas*<sup>24</sup>

O código de conduta refere que : *“Todos os clientes e pessoal têm direito a um tratamento justo e imparcial, independentemente da raça, cor, língua, convicções políticas ou religiosas, nacionalidade ou cultura*<sup>25</sup>;

*“A discriminação e assédio vão contra a política do Banco ProCredit, constituindo ambos um comportamento inaceitável. O Banco empreenderá acções disciplinares se considerar que algum membro do pessoal tiver discriminado ou assediado um cliente ou outro membro do pessoal”;*

*“O Banco tem uma abordagem do tipo “tolerância zero” em relação ao assédio comprometendo - se a empreender todas as acções necessárias para prevenir e, quando participados, resolver todos os casos de assédio e discriminação”.*

As mulheres estão presentes nos órgãos sociais e o corpo directivo embora em minoria - Conselho fiscal 2/3 mulheres; Conselho de administração 1/3 mulheres; Corpo Directivo – mais de 1/3 mulheres.

A igualdade de género não é um valor **explícito isto é formalmente reconhecido** pela instituição. Se o fosse, seria objecto de referências claras como as que são feitas em relação ao meio ambiente e ao trabalho infantil. O nível de comprometimento com o ambiente por exemplo é tal que o ProCredit possui uma iniciativa designada “Sê amigo do ambiente” onde indica que:

*“Como um Banco sustentável, socialmente e ambientalmente responsável, estamos a desempenhar um papel importante no que se refere às soluções para os desafios relacionados com o Meio Ambiente. Como o Seu Banco Vizinho, lutamos por uma*

---

<sup>24</sup> [http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=36&Itemid=47](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_content&task=view&id=36&Itemid=47)

<sup>25</sup> Código de Conduta, Página 8, acessível na página

[http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=36&Itemid=45](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_content&task=view&id=36&Itemid=45)

*interacção mais responsável com o Meio Ambiente e pelo uso adequado dos recursos.*<sup>26</sup>

E, estabelece mecanismos internos para assegurar o cumprimento dessa postura. A carteira de crédito é avaliada à luz de critérios ambientais e éticos que podem resultar na não concessão de empréstimos a empresas e indivíduos inclusos na sua lista de exclusão que *“realizam actividades consideradas ambientalmente perigosas”*<sup>27</sup> e *“...suspeitos de utilizar formas de trabalho inseguras ou moralmente questionáveis, em particular, a utilização de trabalho infantil”*<sup>28</sup>.

## **2) Desagregação Sistemática de Dados por Sexo de Clientes e Pessoal e sua Apresentação (Informação sobre clientes nos documentos públicos – relatórios anuais)**

A prática de desagregação de dados por sexo não é sistemática. Nenhum dos relatórios anuais desde 2005 apresenta os dados sobre clientes desagregados por sexo. No entanto a partir das entrevistas e através de fontes secundárias (de Vetter, 2006<sup>29</sup>, Athmer et all, 2006<sup>30</sup>) há indicações de que estes dados são desagregados por sexo.

A razão comum apresentada por dois gestores e quatro funcionários, metade dos quais mulheres, foi que a desagregação de dados por sexo permitir um maior conhecimento sobre a clientela de modo a atrair mais clientes **de ambos os sexos**. A gestora e um funcionário mencionaram também a importância dos dados nesse formato para informar a criação de produtos talhados de acordo com as necessidades dos clientes homens ou mulheres. No entanto não foram encontradas evidências de existência de

---

<sup>26</sup> [http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=93&Itemid=102](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_content&task=view&id=93&Itemid=102)

<sup>27</sup> [http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=36&Itemid=45](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_content&task=view&id=36&Itemid=45)

<sup>28</sup> Idem

<sup>29</sup> de Vletter, F. (2006). “Microfinance in Mozambique: Achievements, Promises and Challenges”

<sup>30</sup> Athmer et all (2006), O Mercado Micro-Financeiro Em Maputo, Moçambique: Oferta, Procura E Impacto Um Estudo De Casos Do Novobanco, Da Soremó E Da Tchuma

produtos destinados explicitamente para responder às características ou necessidades quer de clientes mulheres ou homens como consumidores ou empresários.

De acordo com o gestor a não apresentação de dados desagregados por sexo nos meios de comunicação e documentos públicos está em consonância com o Código de Conduta Bancária da Associação Moçambicana de Bancos, que obriga aos membros à *“Garantir que os critérios de concessão de crédito, produtos e serviços sejam baseados e aplicados dentro de princípios e critérios comerciais e que não haja **discriminação**<sup>31</sup> na base da cor, raça, religião, estado civil, sexo, lugar de nascimento, origem étnica ou social, deficiência física, cultura, língua, grau de instrução, posição social, profissão ou opção política”<sup>32</sup>*

Percebe-se a partir destas informações uma falta de conhecimento sobre os assuntos de género pois há uma interpretação literal do conceito discriminação na sua acepção de exclusão. No seu entendimento o facto de os serviços estarem abertos para homens e mulheres significa que não há discriminação mesmo que o acesso de uns e outros seja influenciado por outros elementos prejudicando ou favorecendo-os. Dentre estes inclui-se a forma diferenciada como a sociedade valoriza e trata homens e mulheres que é transportada para as instituições modelando os serviços que prestam.

Na teoria feminista a não discriminação não exclui a possibilidade de acções afirmativas para acelerar a redução de disparidades entre mulheres e homens na participação e como beneficiários na vida política e sócio económica.

### **3) Utilização equitativa de homens e mulheres na imagem pública e imagens estereotipadas (Página da internet, folhetos de publicidade de serviços)**

Uma revisão dos relatórios anuais a partir de 2007 e da página na internet mostra que a existência na ProCredit da prática sistemática de utilização equitativa de homens e mulheres na sua imagem pública. Por exemplo, a página de início na internet e a

---

<sup>31</sup> Sublinhado da autora

<sup>32</sup> Associação Moçambicana de Bancos (2006): Código de Conduta

brochura é ilustrada por dois homens e 3 mulheres; das seis fotografias ilustrativas dos valores corporativos uma apresenta 1 homem e uma mulher, duas são exclusivas de mulheres, 1 exclusivamente homem e em duas 2 predominam mulheres<sup>33</sup>. A mesma prática é visível nos relatórios anuais e de contas a partir de 2007. Há também uma preocupação que parece deliberada por apresentar imagens não estereotipadas da mulher. Por exemplo, a informação sobre clientes na página da internet<sup>34</sup> é ilustrada por uma mulher numa actividade tida como não tradicional para mulheres – agricultura e criação de gado. O relatório de contas de 2008 apresenta como clientes mulheres empreendedoras nas áreas de transporte de mercadorias e fabrico de materiais de construção, outras áreas de negócios onde predominam homens.

#### **4) Existência de Medidas para Encorajar o Acesso da Mulher ao Crédito**

Não existem referências a medidas explícitas para encorajar o acesso da mulher ao crédito apesar de ser opinião geral entre funcionários e gestores que as mulheres beneficiárias de crédito clientes de confiança. O ProCredit enfatiza a sua “política de imparcialidade, tratamento justo e não discriminação anteriormente referidos e de “orientação de serviços onde todos os clientes são atendidos de modo amigável, competente e atencioso ... independentemente dos seus antecedentes ou da dimensão dos seus negócios” .

No entanto a prática institucional mostrada através das ilustrações destinadas a mobilização de clientes, apresenta uma predominância de esforços virados à mulher como sujeito creditício.

A análise das variáveis 1 à 4 mostra a existência de sensibilidade de género latente na instituição que não é reconhecida pela falta de conhecimento sobre o conceito de género ao nível da ProCredit. Predomina na instituição a percepção que assuntos de género são estritamente sociais que entram em conflito com a natureza económica do banco.

---

<sup>33</sup> [http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=36&Itemid=47](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_content&task=view&id=36&Itemid=47)

<sup>34</sup> [http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=17&Itemid=45](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_content&task=view&id=17&Itemid=45)

### 2.2.1.b) Banco SOCREMO

#### 1. Referências ao princípio de igualdade de género nos principais instrumentos orientadores (documentos analisados: Missão, visão, valores corporativos, código de conduta)

A posição desta instituição bancária em relação aos assuntos de género está patente no seu projecto *“O Socremo não é um projecto político e não advoga agendas especializadas tais como **género**, advocacia infantil, saúde ou **direitos humanos**. Enquanto que internamente **vivemos ideias ocidentais** de gestão, nós compreendemos que cada país deve encontrar as suas próprias soluções políticas, mesmo que estas venham a custo considerável de curto prazo. Nenhuma solução ou sistema irá funcionar se não for estabelecida e vivida pelo seu próprio povo”*<sup>35</sup>

Em consonância com esta posição, a missão, visão e valores são neutrais ao género – clientes, famílias - com utilização de linguagem sexista *“O Socremo intervém com algum foco no esclarecimento e comunicação das práticas e princípios éticos pelos quais se rege, através de uma comunicação clara e através de encontros que promove em todos os distritos de Moçambique, onde estabelece um diálogo com clientes, associações empresariais, e **homens de negócio**”*<sup>36</sup>

#### 2. Desagregação Sistemática de Dados por Sexo de Clientes e Pessoal e sua Apresentação (Informação sobre clientes nos documentos públicos – relatórios anuais)

A prática de desagregação de dados por sexo não é sistemática. Nenhum dos relatórios anuais desde 2005 apresenta os dados sobre clientes desagregados por sexo. No entanto a partir das entrevistas e através de fontes secundárias (de Vettler,

---

<sup>35</sup> [http://www.socrema.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=18&Itemid=39](http://www.socrema.com/index.php?option=com_content&task=view&id=18&Itemid=39)

<sup>36</sup> [http://www.socrema.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=16&Itemid=37](http://www.socrema.com/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=37)

2006<sup>37</sup>, Athmer et all, 2006<sup>38</sup>) há indicações de que estes dados são desagregados por sexo. No entanto, estes não são utilizados nos documentos e meios de comunicação pública como página na internet.

### **3. Utilização equitativa de homens e mulheres na imagem pública e imagens estereotipadas (Página da internet, folhetos de publicidade de serviços)**

A análise desta variável foi feita a partir da página na internet e folhetos de publicidade dos serviços dado que não foi possível aceder aos relatórios anuais e de contas. Apesar da oposição explícita aos assuntos de género, há uma representação equilibrada de homens e mulheres na publicitação dos produtos na página da internet com 3 homens e 3 mulheres. Observa-se até uma predominância da mulher na imagem estática artística na página principal na internet<sup>39</sup>. Observa-se uma representação estereotipada de homens e mulheres na publicitação dos produtos na página principal da internet<sup>40</sup> com homens sendo a imagem de negócios e crédito isto é produção e grandes negócios e, mulheres como imagem de débito e micro-crédito ou seja consumo e micro-negócios.

### **4. Existência de Medidas para Encorajar o Acesso da Mulher ao Crédito**

Não existem referências a medidas explícitas para encorajar o acesso da mulher ao crédito. À semelhança da ProCredit tanto funcionária/os e gestores indicaram que as poucas mulheres beneficiárias de crédito são fiáveis por honrarem seus compromissos.

A partir da análise das variáveis 1 à 4 conclui-se que a SOCREMO não é uma instituição sensível ao género. O seu posicionamento explícito de oposição aos assuntos de género, saúde e direitos humanos considerados como valores ocidentais constitui um impedimento ao acesso ao crédito por parte de mulheres.

---

<sup>37</sup>de Vletter, F. (2006). “Microfinance in Mozambique: Achievements, Promises and Challenges”

<sup>38</sup> Athmer et all (2006), O Mercado Micro-Financeiro Em Maputo, Moçambique: Oferta, Procura E Impacto Um Estudo De Casos Do Novobanco, Da Socremo E Da Tchuma

<sup>39</sup> <http://www.socrema.com/index.php>

<sup>40</sup> [http://www.socrema.com/index.php?option=com\\_frontpage&Itemid=1](http://www.socrema.com/index.php?option=com_frontpage&Itemid=1)

### **2.3. Dimensão: Normas e serviços financeiros vigentes destinados à concessão de créditos, seu alcance para as mulheres empreendedoras clientes**

**Variáveis:** Objectivos e dimensão de género das normas creditícias que regem os bancos que operam serviços micro-financeiros e de crédito. Descrição do processo de concessão de crédito.

As normas de crédito estabelecem todo um conjunto de elementos que regem o processo creditício desde as taxas de juro aos requisitos que devem ser cumpridos pela/os requerentes de crédito e os procedimentos a serem seguidos pelos oficiais de crédito com vista a determinar o nível de risco que determina a decisão de concessão e ou não de empréstimo e as respectivas condições.

De acordo com funcionária/os e gestora/es das duas instituições bancárias a análise de um pedido de crédito toma em conta quatro critérios principais: i) evidências de capacidade de gestão do requerente e a sua experiência na área em que pretende investir os recursos. Na sua experiência poucas mulheres empresárias têm este requisito. Note-se que a capacidade de gestão foi um dos aspectos referidos pelas mulheres empresárias de nível académico médio e superior; ii) viabilidade do projecto que é apresentado pela/o requerente. Esta é outra área onde as mulheres empresárias normalmente têm um desempenho que deixa muito a desejar. Importa referir que nenhuma mulher se referiu a esta matéria o que revela lacunas no conhecimento do processo creditício; iii) fiabilidade da informação financeira. Mais uma vez, esta é um requisito que poucas mulheres empresárias cumprem principalmente porque não possuem contabilidade organizada; iv) contribuição com capital em bens ou dinheiro que garanta o empenho do requerente em tornar o empréstimo bem sucedido. A maioria das mulheres empreendedoras têm dificuldades de cumprir com este requisito o que muitas vezes resulta na redução dos valores solicitados. Note-se que este também é um impedimento mencionado pelas mulheres. E, v) o colateral. Um gestor bancário indicou que o colateral é importante não só para a gestão do risco mas também

porque “*fornece informações importantes sobre a capacidade de gestão e de da/o requerente. Aumenta a sua credibilidade*” (I58GIB)<sup>41</sup>

Todos os informantes independentemente do sexo indicaram que o processo creditício é basicamente tecnocrático. Portanto despido de considerações de género ou de qualquer outra natureza. Mas “*cada vez mais os pedidos de créditos de mulheres têm tendência a ser olhados com mais simpatia cumpridos todos os requisitos. Por isso muitos homens criam empresas em parceria com mulheres particularmente esposas e pedem empréstimos em conjunto. Ou as mulheres servem como fiadoras*” (I54FIB)<sup>42</sup>. Esta afirmação foi corroborada por uma funcionária, dois gestores, uma mulher e um homem, este último ex-colaborador da SOCREMO a instituição que não defende agenda de género. Nota-se aqui não só um distanciamento entre as percepções das mulheres sobre o desfavorecimento pelas instituições bancárias e a prática dos colaboradores nas instituições bancárias que parece favorável às mulheres.

A lógica de crédito tecnocráticas é também questionável particularmente no caso do ProCredit em que considerações ambientais e relacionadas ao trabalho infantil são tomadas em conta por imperativos éticos e morais. A resistência à consideração da dimensão de género parece condicionada à interpretação a que o conceito de género está sujeita no meio bancário.

#### **2.4. Dimensão: Percepções e Imaginários das Instituições Bancárias sobre as Mulheres como Requerentes de Crédito**

**Variáveis:** Características desejáveis num requerente de crédito; grau de cumprimentos dessas características por homens e mulheres empreendedoras; percepções e valorizações sobre o comportamento de homens e mulheres face ao crédito; grau de interesse das instituições bancárias em promover linhas de crédito para mulheres empreendedoras;.

---

<sup>41</sup> Informante N°58 Gestora de Instituição Bancária

<sup>42</sup> Informante N°54, Funcionário de Instituição Bancária

As principais características desejáveis em requerentes de crédito isto é montantes acima de \$5000, mencionadas por todos os gestores e colaboradores das instituições bancárias sem excepção foram possuir: i) pelo menos o nível básico de educação completo; ii) capacidade de reposição e algum tipo de colaterais; iii) alguns conhecimentos de gestão; iv) capacidade para apresentar uma proposta de negócios completa que para além da ideia inclua um plano de negócios ; v) um histórico de relacionamento regular com a instituição bancária e vi) e ser idóneo como devedor.

A percepção entre todos os gestores e colaboradores tanto homens como mulheres das instituições bancárias é que mais homens que mulheres encaixa nesse perfil possuindo pelo menos 3 das características. No entanto os homens são clientes de risco dado o seu fraco nível de fiabilidade *“é frequente que sejam mulheres a assumirem as dívidas contraídas pelos seus parceiros mesmo não sendo empreendedoras. O contrário é menos frequente”*(I53FIB)<sup>43</sup>

Nas características desejáveis também se observa-se uma convergência entre as opiniões das instituições bancárias e percepções das mulheres empreendedoras: i) Todas as mulheres com nível académico básico ainda no micro-crédito (25) e as que transitaram para o crédito (3) têm a percepção que o seu nível de escolaridade prejudica a sua relação com as instituições bancárias e a sua probabilidade de transição para e crescimento na ladeira do crédito. Para as instituições bancárias, quanto menor o nível de escolaridade maior a necessidade de assistência que as mulheres empreendedoras requerem, menor a probabilidade de progressão. Note-se que a necessidade de assistência tem como consequência o aumento do custo do crédito. As duas instituições bancárias oferecem serviços de assistência à clientes como parte da sua actividade e em parte como “reconhecimento da fiabilidade das mulheres mas indicam que tal tem implicações sobre o “custo do crédito”(I51GIB)<sup>44</sup> . Refira-se que a elevada taxa de juros é uma das reivindicações de todas as mulheres empreendedoras e de beneficiária/os ou potenciais beneficiária/os de créditos inquiridas independentemente do nível de escolaridade, estado civil etc.

---

<sup>43</sup> Informante N°53, Funcionária, Instituição Bancária

<sup>44</sup> Infirmante N°51, Gestora, Instutuição Bancária

Há também uma convergência de posição em relação aos colaterais como impedimento ao acesso da mulher à créditos. Todos os informantes das instituições bancárias indicaram que as mulheres têm menos capacidade de apresentar colaterais por não possuírem bens ou porque não conseguem consentimento dos seus parceiros para oferecer os bens comuns. Todas as mulheres inquiridas referiram-se a dificuldade de cumprir com este requisito. A excepção de 20% (3) das mulheres inqueridas todas com nível académico superior, todas as restantes mulheres referiram-se à dificuldades em cumprir com o requisito de apresentação de colaterais. As mulheres solteiras porque não possuem bens suficientes para o montante de crédito que necessitam. E, as mulheres em situação de união de facto ou casadas pelas mesmas razões ou ainda porque, mesmo possuindo bens, não podem dispor deles sem o consentimento dos parceiros.

### ***Parte III: Conclusões e Recomendações***

#### **3.1. Sobre As Mulheres Como Beneficiárias De Crédito**

**3.1.1.** O nível de escolaridade das mulheres condiciona a sua capacidade de ultrapassar o limiar do micro-crédito para o crédito e progredir nesta categoria de empréstimos bancários. Tanto as mulheres como as instituições bancárias objecto deste estudo concordam sobre este aspecto. Quanto maior o nível de escolaridade maior a probabilidade de sucesso. Isto confirma a primeira hipótese deste estudo segundo a qual dependendo do nível de escolaridade as mulheres têm maior ou menor possibilidades de compreender e seguir de forma autónoma os procedimentos burocráticos administrativos impostos pelos bancos para aceder ao crédito e progredir em termos de volume. O nível de conhecimentos e utilização de produtos bancários assim como o grau de familiarização com os procedimentos creditícios é muito reduzido entre as mulheres de nível básico, aumenta entre as mulheres de nível médio e é elevado entre as mulheres de nível superior. A percepção do grau de dificuldade de relacionamento com a banca é menor entre estas últimas e maior entre as primeiras.

**Recomendação 3.1.1.a)** As mulheres empreendedoras devem procurar familiarizar-se profundamente com todos os requisitos necessários para se tornarem bancáveis isto é, para aumentarem a sua probabilidade de acederem ao crédito e progredirem em termos de volume de empréstimos;

**Recomendação 3.1.1.b)** as organizações de mulheres e de activistas de género que apoiam o empoderamento económico da mulher como uma das estratégias para o alcance da a igualdade de género que advoguem e apoiem através da mobilização de recursos e assessoria técnica, o desenvolvimento de programas de educação e acessória creditícia principalmente orientados às mulheres empreendedoras de nível académico básico e médio com vista a promover e fortalecer o domínio dos requisitos e procedimentos bancários de modo a se tornarem bancáveis. Estes programas podem ser desenvolvidos em parceria com instituições de ensino particularmente de ensino superior como a Universidade Eduardo Mondlane por exemplo, no âmbito dos esforços desta instituição de ligação entre a academia e a comunidade e de implementação dos objectivos sobre igualdade de género constantes no seu Plano Estratégico com vista a formação de quadros capazes de responder aos desafios de desenvolvimento sócio-económico equitativo e;

**Recomendação 3.1.1.c)** que advoguem activamente para a introdução de um pacote de educação creditícia nos programas de alfabetização de adultos e de formação sobre habilidades para a vida no ensino básico, médio e superior de modo a informar

**Recomendação 3.1.1.d)** que advoguem junto das instituições bancárias para a massificação da educação creditícia para as mulheres no âmbito da Responsabilidade Social Corporativa. As iniciativas de educação creditícia devem ser desenhadas tendo em conta que a maioria das mulheres beneficiárias de micro crédito com potencial para transitar para o crédito possui um baixo nível de escolarização e não possuem trabalhadores.

**3.1.2.** O estado civil das mulheres empreendedoras influencia as suas possibilidades de aceder e progredir como beneficiária de crédito em termos de volume. O estudo mostrou que as mulheres solteiras têm mais autonomia para tomar decisões em relação aos seus negócios incluindo sobre crédito que as mulheres casadas ou vivendo com parceiros confirmam a segunda hipótese. Dentre o universo das mulheres empreendedoras inquiridas, as solteiras constituem a maioria das que ultrapassaram o limiar do micro-crédito e indicaram que o seu estado civil como um dos factores importantes. A capacidade de tomar decisões independentes incluindo em relação a colaterais quando deles disponham foi um elemento indicado tanto pelas mulheres como pelas instituições bancárias como fazendo a diferença.

**Recomendação 3.1.2.a)** As organizações de mulheres e que apoiam o empoderamento económico das mulheres que advoguem e que apoiem respectivamente a criação de um fundo de garantias ou seguro de negócios que permita às mulheres empreendedoras oferecer as instituições bancárias o valor suficiente de colaterais para que possam obter créditos de acordo com às necessidades para expandir os seus negócios. Esta medida, permitiria também minorar a aversão ao risco ou o excesso de prudência um elemento mencionado por todas as mulheres inquiridas como um factor que condiciona o seu acesso ao crédito e, principalmente progressão em termos de volumes de empréstimos e;

**Recomendação 3.1.2.b)** que procurem promover a introdução sistemática de medidas de carácter transformativo das relações de género em todas as intervenções de modo a assegurar que estas contribuam para que a mulher esteja equipada para desafiar a sua posição subordinada em todas as esferas da sociedade.

Todas as mulheres entrevistadas tanto das zonas urbanas como as que desenvolvendo as suas actividades nas zonas rurais tiveram acesso ao crédito em instituições bancárias localizadas nas zonas urbanas. A inexistência de instituições bancárias que operem serviços de micro-crédito e de crédito nas zonas rurais constitui

assim logo à partida um impedimento à progressão de mulheres para além do micro-crédito. Assim, independentemente do seu nível de escolaridade e estado civil as mulheres nas zonas urbanas têm mais probabilidades de aceder ao crédito e progredir em termos de volume que as mulheres nas zonas rurais.

**Recomendação 3.1.3.** As organizações de mulheres e de activistas de género promotoras do empoderamento económico da mulher que advoguem activamente para o desenvolvimento de programas de educação bancária e creditícia e extensão de mecanismos de apoio a assessoria à mulheres empreendedoras rurais de modo a prepará-las para se beneficiarem das oportunidades de crédito que estarão a sua disposição com a crescente expansão dos serviços da banca comercial para as zonas rurais.

## **3.2. Sobre As Instituições Bancárias**

**3.2.1.** As instituições bancárias não são sensíveis ao género e como tal ainda não contribuem de forma consciente para a promoção de um maior acesso da mulher ao crédito. A inexistência de serviços ou produtos talhados para responder às características e necessidades de financiamento das mulheres empreendedoras é disso elucidativa. O princípio de não discriminação baseada no sexo está presente na missão, visão e código de conduta das instituições bancárias mas é interpretado como impeditiva à adopção de medidas especiais destinadas a promover o acesso ao crédito por parte da mulher empreendedora. O princípio de igualdade de género e sua relevância sob o ponto de vista de direitos humanos ainda não é percebida sendo inclusivamente considerado um “valor ocidental” por um dos bancos. Neste sentido, conclui-se que a sensibilidade ou melhor, a insensibilidade de género das instituições bancárias influencia as probabilidades das mulheres de acederem ao crédito e progredirem em termos de volume.

**Recomendação 3.2.1:** As organizações de mulheres e de activistas da igualdade de género devem desenvolver acções dirigidas ao sector bancário com vista a promover a compreensão correcta do conceito de género e advogar para que estas instituições assegurem a existência de competências sobre género para uma resposta adequada às necessidades de homens e mulheres como sujeitos creditícios. Para além de ser uma questão de direitos é também uma questão económica considerando a confiança que as instituições bancárias depositam na mulher como clientes.

**3.2.2.** A sensibilidade de género da/os funcionária/os pode influenciar positivamente o acesso da mulher ao crédito e progressão tanto nas zonas rurais como nas zonas urbanas mesmo num contexto como o actual onde as políticas creditícias não são sensíveis ao género. De acordo com as instituições bancárias o processo de análise creditícia é considerado essencialmente técnico ou objectivo. No entanto, as entrevistas tanto a gestores como a colaboradores das instituições bancárias independentemente do sexo mostraram que o mesmo está também sujeito a um alto nível de subjectividade. Isto é, as percepções das pessoas responsáveis pela análise das solicitações de crédito em relação aos requerentes contribui para a decisão final. No que diz respeito às mulheres, a percepção predominante entre os gestores e colaboradores mulheres e homens é favorável à mulher tendo em conta a sua fiabilidade (Agier e Szarfaz 2010). No entanto, a incapacidade da mulher em cumprir com todos os requisitos torna-se um constrangimento real que resulta na redução dos montantes solicitados ou na não concessão do crédito.

**Recomendação 3.2.2.a)** A par da advocacia para a adopção de políticas de género por parte das instituições bancárias, as organizações de mulheres e activistas de igualdade de género principalmente o Ministério da Mulher e Acção Social que procurem assegurar a implementação de medidas para o cumprimento do princípio de igualdade de género estipulado na constituição incluindo a capacitação de gestores e funcionários do sector com vista a encorajar uma postura e práticas favoráveis à melhoria do acesso da mulher ao crédito.

#### **IV. Limitações do Estudo e Sugestões de Pesquisas Futuras**

Este estudo procurou contribuir para melhorar o conhecimento sobre condicionantes do acesso ao crédito pela mulher empreendedora beneficiária de micro-crédito nas zonas rurais e urbanas na base de dados e informações empíricas. Possui algumas limitações a saber: i) concentrou-se sobre as mulheres empreendedoras urbanas pois não foi possível identificar mulheres rurais que se tivessem beneficiado de crédito nas zonas rurais. Isto porque as instituições bancárias seleccionadas que são as únicas operando simultaneamente no sector de micro-finanças e de banca comercial não possuem agências nas zonas rurais e, ii) a literatura sobre o acesso da mulher ao crédito é escassa tanto a nível nacional como internacional. Não foi possível identificar estudos sobre o acesso da mulher ao crédito em Moçambique por exemplo. Existem alguns estudos sobre mulheres e micro-finanças. Neste sentido, o estudo baseou-se na análise de dados primários recolhidos através de entrevistas com mulheres empreendedoras beneficiárias de micro-crédito e crédito, gestora/es e colaboradora/es das duas instituições bancárias e especialistas bancários e; iii) a amostra do estudo constituída por 50 mulheres das cidades de Maputo, Manica, Nampula e Niassa não é representativa do universo de mulheres empreendedoras nem dessas cidades nem do País. Assim, os resultados e as recomendações não podem ser generalizadas podendo simplesmente servir como base para estudos mais aprofundados e abrangentes sobre o tema. Dentre algumas áreas que poderiam ser objecto de aprofundamento contam-se 1) Identificação dos factores que contribuem para o “medo de risco” apresentado pela totalidade das mulheres como um condicionante não só para o acesso mas também para a sua progressão nesta categoria de empréstimos e, as medidas que poderiam contribuir para que este se torne num factor de sucesso e, 2) identificação de estratégias práticas que podem contribuir para que as instituições bancárias assumam uma postura formal que contribua para o acesso e progressão da mulher empreendedora no crédito como um direito, e tendo em conta as evidências emergentes da sua maior fiabilidade como devedora.

## Bibliografia

1. Affholder, J. & Box, D.M. (2004): Struggles of female entrepreneurs. Allied Academics International Conference: Proceedings of the Academy of Entrepreneurship, 10(1)
2. Agier, I and Szafarz, A (2010): Credit to Women Entrepreneurs: The Curse of the Trustworthier Sex, November 2010  
<http://www.rug.nl/gsg/Research/Conferences/EUmicrofinconf2011/Papers/12.Agier-Szafarz.pdf>
3. Alsos, A, Isaksen, I & Ljunggren, E (2006): New Venture Financing and Subsequent Business Growth in Men- and Women-Led Businesses, Entrepreneurship Theory and Practice, 30: 667 - 686
4. Andreoli, Taís P e Borges, William A (2007): Empreendedorismo Feminino: Uma Análise do Perfil Empreendedor e das Dificuldades Enfrentadas por Mulheres Detentoras de Um Pequeno Negócio,  
[http://www.administradores.com.br/producao\\_academica/empreendedorismo\\_feminino\\_uma\\_analise\\_do\\_perfil\\_empreendedor\\_e\\_das\\_dificuldades\\_enfrentadas\\_por\\_mulheres\\_detentoras\\_de\\_um\\_pequeno\\_negocio/410/](http://www.administradores.com.br/producao_academica/empreendedorismo_feminino_uma_analise_do_perfil_empreendedor_e_das_dificuldades_enfrentadas_por_mulheres_detentoras_de_um_pequeno_negocio/410/)
5. Ansoff, Igor (1981): Do planejamento estratégico a administração estratégica. São Paulo: Atlas, 1981
6. Associação Moçambicana de Bancos (2006): Código de Conduta Bancária,  
[www.standardbank.co.mz/](http://www.standardbank.co.mz/)
7. Athmer et all (2006), O Mercado Micro-Financeiro Em Maputo, Moçambique: Oferta, Procura E Impacto, Um Estudo De Casos Do Novobanco, Da Socremo E Da Tchuma, Maputo
8. Banco de Moçambique (2005): Operadores de Micro.Crédito, Departamento de Supervisão Bancária, Av. 25 de Setembro Nº 1695, Maputo, Moçambique, [www.bancomoc.mz](http://www.bancomoc.mz)
9. Banco Procredit (2005, 2006, 2007, 2008, 2009 e 2010): Relatórios de Contas,  
[http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=19&Itemid=32](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=32)
10. Banco ProCredit (s/Data): Missão  
[http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=16&Itemid=29](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=29)
11. Banco Procredit (s/Data): Código de Conduta,  
[http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=36&Itemid=47](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_content&task=view&id=36&Itemid=47)

12. Banco Socremo: Missão, Visão, Valores, [http://www.socremo.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=17&Itemid=38](http://www.socremo.com/index.php?option=com_content&task=view&id=17&Itemid=38)
13. Beck, T; Behr, P; Güttler, A (2009): Gender and Banking: Are Women Better Loan Officers, July 2009, European Banking Center Discussion, Paper No. 2009–19, Center, Discussion Paper No. 2009–63, Tilburg University, ISSN 0924-7
14. Beijing Declaration and Platform of Action, September 2005, <http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing/platform/declar.htm>
15. Blanchard, L, Zhao, B and Yinger, J (2008): Do Lenders Discriminate Against Minority and Woman Entrepreneurs?, Journal of Urban Economics, 63(2): 467- 497.
16. BLATT, Adriano. “A essência da Análise”. In: Avaliação de Risco e Decisão de Crédito. Um enfoque prático. São Paulo: Nobel, 1999. p. 93
17. Borghans, L, Golsteyn B, Heckman, J, and Meijers, H (2009): Gender Differences in Risk Aversion and Ambiguity Aversion, IZA Discussion Paper 3985.
18. Burjorjee, D, Jennings, M (2008): Microfinance Gender Study: A Market Study of Women Entrepreneurs in Yemen, Prepared for the Social Fund for Development, June 2008
19. Buttner, E. Holly, and Benson Rosen (1988): Bank Loan Officers' Perceptions of the Characteristics of Men, Women, and Successful Entrepreneurs, Journal of Business Venturing, 3(3): 249\_258.
20. Chamlou, Nadereh (2006): The environment for women's entrepreneurship in the Middle East and North Africa region, Working Paper, Report N° 44117, Volume 1, World Bank
21. *CHIAVENATO*, Idalberto. Administração de empresas: uma abordagem contingencial. 3a. edição. São Paulo: Makron, 1995
22. Danish Agency for Trade and Industry (2000): The Relations of Banks to Women Entrepreneurs, The Analysis of The Danish Agency for Trade and Industry Women Entrepreneurs now and in the Future, September 2000, Electronic edition by Schultz Grafisk A/S
23. De Vletter, Fion (2006): O Sector Micro-Financeiro em Moçambique: Realizações, Perspectivas e Desafios, Um relatório da Mozambique Microfinance Facility, Julho de 2006
24. DRUCKER, P. F. (1987): Inovação e espírito empreendedor. São Paulo: Pioneira, 1987.

25. FILION, L. J. (1999); Empreendedorismo: empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negócios. Revista de Administração de empresas da Universidade de São Paulo. São Paulo, v. 34, p. 05-28, Abril/jun. 1999.
26. Governo de Moçambique (2004): Decreto 56/2004 sobre Regulamento de Lei das Instituições de Crédito e Sociedade Financeiras, Boletim da República I Serie Nº48
27. Guber, Rosana (2004): El salvaje metropolitano : reconstrucción del conocimiento social en el trabajo de campo.- 1' ed.- Buenos Aires : Paidós- 2004. 328 p. ISBN 950-12-2719-7, Biblioteca PRIGEPP 2009
28. Hammersley, M, Atkinson, P: Etnografía, Métodos de investigación, Biblioteca PRIGEPP 2009
29. Han, Song ( 2004): Discrimination in Lending: Theory and Evidence.\_ Journal of Real Estate Finance and Economics, 29(1): 5-46.
30. Hipertextos Taller Metodológico y de Preparación de Tesis, PRIGEPP 2009
31. Holliday, Adrian (2002): Doing and Writing Qualitative Research, SAGE Publications London , Thousand Oaks , New Delhi, 2002, Biblioteca PRIGEPP
32. Hulme D. & P. Mosley 1996, Finance against Poverty. Volume I & II, Routledge, London
33. IFC (2006): Access to Credit for Businesswomen In Indonesia, by Akademia, April 2006, [http://www.ifc.org/ifcext/sustainability.nsf/Content/Publications\\_Report\\_Access\\_to\\_Credit-Indonesia](http://www.ifc.org/ifcext/sustainability.nsf/Content/Publications_Report_Access_to_Credit-Indonesia)
34. Instraw (2005): Credit For Women: Why Is It So Important? INSTRAW/Ser.B/51, ISBN-92-1-127091-0, Sales NºE.96.III.C.2, Santo Domingo 1995 (E/S)
35. Kabeer, Naila (2001): Reflexions on the measurement of women's empowerment of Women, in Discussion Women's Empowerment – Theory and Practice, SIDA Studies Nº3, Novum Grafiska AB: Stockholm: 17-54  
<http://www.sida.se/shared/jsp/download.jsp?f=SidaStudies+No3.pdf&a=2080>
36. LEONI, Geraldo ; LEONI, Evandro Geraldo (1998): Cadastro, Crédito e Cobrança. 3. ed. São Paulo, Atlas 1998
37. Marcahand, H; Papart J (1995): Feminism/Postmodernism/Development, Routledge, London
38. Mayoux, Linda, (2000), 'Micro-Finance and the Empowerment of Women: A Review of the Key Issues', Geneva, International Labor Organization,  
[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/documents/publication/wcms\\_117993.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_117993.pdf)

39. Miles, M. B., Huberman, A. Michael (1994): An Expanded Sourcebook, Qualitative Data Analysis, USA 1994, Biblioteca PRIGEPP 2009
40. Moser, C., 1993, Gender Planning and Development: Theory, Practice and Training, Routledge, London
41. NovoBanco Moçambique (2005): Annual Report 2005, [http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com\\_content&task=view&id=19&Itemid=32](http://www.bancoprocredit.co.mz/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=32)
42. Riding, A and Swift, C (1990): Women Business Owners and Terms of Credit: Some Empirical Findings of the Canadian Experience, Journal of Business Venturing, 5(5): 327-340
43. Rowlands, Jo (1997): Questioning Empowerment: Working with Women in Honduras, OXFAM UK, <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/questioning-empowerment-working-with-women-in-honduras-121185>
44. SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. "Análise de Crédito - Pessoas Físicas Análise de Crédito", In Concessão e gerência de empréstimos. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1998. p. 155.
45. Sullivan, A; Sheffrin, S (2003): *Economics: Principles in action*, Upper Saddle River, New Jersey 07458, Pearson Prentice Hall. pp. 512. ISBN 0-13-063085-3
46. Tinker, I., ed. 1990. *Persistent inequalities: Women and world development*. New York, Oxford University Press
47. UNDP Mozambique (2001): Gender, Women and Human Development – An Agenda for the Future, Human Development Report , Maputo, Mozambique
48. USAID (2007). "Financial Sector Constraints on Private Sector Development in Mozambique, <http://www.tipmoz.com/page.php?cat1=117&cat2=262&cat3=557>
49. Woroniuk, B and Schalkwyk, J (1998): Enterprise Development: a) Micro-Credit and Equality Between Women and Men, November 1998, <http://www.sida.se>