

Um novo canal de distribuição para Nestlé

17 de Outubro de 2022

Por [TechnoServe](#)

O Programa [Women IN Business - WIN](#) apoiou a Nestlé em Moçambique a desenhar e implementar o piloto de um novo canal de distribuição protagonizado por mulheres microempendedoras de produtos mais vendidos da marca em formato de saquetas, para alcançar clientes da base da pirâmide.

O objectivo desta intervenção é promover o acesso de produtos às mulheres para iniciarem ou se desenvolverem como micro-retalhistas e aumentarem os seus rendimentos dentro de um sistema de distribuição estruturado, e estas mulheres foram apelidadas de *magwevas*.

Em Moçambique grande parte das micro-retalhistas informais enfrentam dificuldades de acesso a produtos, devido a factores como, longas distâncias, custo do transporte e a disponibilidade de produtos, que encarecem os custos de aquisição. Com a intervenção do WIN, as *magwevas* passaram a ter os produtos mais próximos às suas áreas de residência, através do suporte de carrinhas de distribuição para reposição de stock numa base regular.



“ A existência de um transporte que me facilita receber e repor os produtos, ajuda-me, por que em vez de pensar onde encontrar os produtos, começo a pensar nas melhores maneiras de alcançar mais clientes” Varsóvia, uma das *magwevas* recrutada pela Nestlé com apoio do WIN para o piloto do novo modelo de distribuição de saquetas.

WIN apoia Nestlé no desenvolvimento da “rota de mercado” - um canal de vendas inclusivo

O WIN apoiou a Nestlé e seu distribuidor a desenvolver um modelo de “rota de mercado” para estruturar um canal de vendas inclusivo de produtos de consumo único (saquetas) através de vendedeiras ambulantes nas cidades de Maputo, Matola e Beira, respectivamente. A equipa do WIN deu suporte para o recrutamento das magwevas e desenvolvimento de ferramentas de formação das selecionadas sobre melhores práticas de negócio. A selecção foi baseada em critérios como idade, perfil de empreendedoras, experiência de negócios, e estar a exercer um negócio com rendimentos diários de 200,00 a 2.000, 00 Mts, e sobretudo proativas.



Sessão de treinamento de Magwevas

Parcerias e responsabilidades partilhadas com as empresas

Para o sucesso do piloto “rota de mercado”, o WIN e seus parceiros, Nestlé e Nelt distribuidora dos produtos da Nestlé na região Sul e Centro de Moçambique partilharam responsabilidades: a Nestlé concebeu o modelo do Projecto Magweva, e garantiu a existência de stock inicial, merchandising e material de formação para as magwevas. A Nelt responsabilizou-se pela implementação do projecto piloto junto das magwevas no terreno e prover subsídios de melhoria e acompanhamento contínuo. E, o programa WIN apoiou com o desenho da estratégia de recrutamento e selecção das magwevas, adaptação do conteúdo da formação para garantir a sua relevância para as mulheres e prover suporte durante a fase piloto.

Implementação do piloto e o processo de selecção, formação, distribuição de Kits e mentoria das magwevas

Com o apoio das autoridades locais, conselho municipal, chefes de quarteirão e de postos administrativos, foram selecionadas 215 mulheres que integraram o Projecto Magweva. Com base numa estratégia de mobilização baseada em visitas porta-a-porta pelas equipas de campo. Do conjunto de 215, foram selecionadas 70 candidatas para serem magwevas; 23 na cidade da

Beira e 47 na província de Maputo, nas cidades de Matola e Maputo. Este grupo, foi submetido a uma formação que teve duração de três semanas, e durante este período, elas foram capacitadas em gestão de negócios e produtos, poupança, e o facto de 65% das magwevas que participaram desta formação terem experiência prévia de negócios, determinou o sucesso desta fase.

Terminada a formação, as magwevas receberam um kit inicial de produtos da Nestlé. Estes serviram para que elas aplicassem as novas práticas de negócio no terreno, com o acompanhamento da equipa de campo do WIN e por um supervisor de campo da Nelt, pessoa responsável pelo acompanhamento das magwevas.

A carrinha de distribuição fazia o abastecimento das magwevas, perto das suas residências, por



forma a evitar custos adicionais duas vezes por semana, e igualmente todas as magwevas receberam o acompanhamento no terreno 2 vezes por semana, como forma de reforçar o treinamento obtido e firmá-las como micro-retalhistas.

“A situação financeira da minha família e dos meus negócios mudou positivamente.” Lidia Mucatxeria

As magwevas com melhor desempenho, quer em compras regulares, como em participação nas sessões de mentoria, foram eleitas para receber a segunda parte do kit de produtos. Das 70 magwevas, 44 atenderam e cumpriram os requisitos foram contempladas na oferta dos produtos do segundo kit. E como forma de garantir a sustentabilidade, foi desenvolvida uma estratégia de sustentabilidade que consistia em: as melhores magwevas apoiarem as mais fracas, com sessões de motivação, partilha de experiências, saídas para as vendas conjuntas, com objectivo de melhorarem o seu desempenho.



Entrega do primeiro Kit na cidade da Beira

A intervenção do WIN e parceiros impacta a vida de mulheres magwevas na Província de Maputo e Sofala

Através de acções de mentoria notou-se uma taxa de retenção de magwevas no negócio na ordem de 64 %, representando 48 mulheres em exercício desta actividade económica; e elas viram um incremento nos seus lucros, ganhando em média 500 - 1.000 Mts por semana, para além de terem ganho novas práticas e habilidades de gestão de negócios, 13% deste grupo iniciaram novos negócios, 20% delas tornaram-se financeiramente independente e 39% assumem ter estabilizado a sua fonte de renda.

“Ser magweva ajudou muito meu outro negócio, vendo muito quando estou na rua com produtos da Nestlé” Palmira João