



WIN
WOMEN IN BUSINESS

NEWSLETTER

EDITION 2 - DECEMBER 2019

DESTAQUES

Lançamento oficial do programa

Serviços financeiros e distribuição

Reforma do currículo de educação profissional

Publicação de relatório da intervenção de armazenamento a frio no mercado Fajardo, em Maputo

Parceria com a ISOLMOC

HIGHLIGHTS

Official launch of the program

Financial services and distribution

Reform of professional education curricula

Publication of a report on the cold storage intervention in Fajardo market, in Maputo

Partnership agreement with ISOLMOC



WWW.WIN-MOZ.ORG



+258 21 498437



R. ANTÓNIO SIMBINE 203



Lançamento Oficial do Programa

O programa WIN foi lançado oficialmente no dia 11 de Setembro de 2019 em Maputo, com presença da Embaixada da Suécia, representantes do governo e do sector privado. Houve um painel de discussão sobre o tema “Soluções para desbloquear o potencial das mulheres empreendedoras” com a participação de Francisco Tembe da Coca-Cola, Dayse Correia do M-PESA Vodacom, Ida Alvarinho da ANEP e Henriqueta Hunguana da ICC. Depois do painel seguiu-se uma exposição de serviços e produtos dos parceiros convidados.

WIN dá as boas-vindas a novos colegas

A equipa do programa passou recentemente a contar com mais dois membros trata-se de Shitandi Omukuba, que se junta à equipa WIN como fellow e Renata Makhoul como voluntária.

Formação de género

“Homem como agente de mudança”

A equipa WIN participou, no dia 19 de Setembro, numa formação organizada pela TechnoServe Moçambique com o tema “Homem como agente de mudança” pelo Júlio Langa da organização Rede Hopem.

Official launch of the program

WIN was officially launched on the September 11th in Maputo, in the presence of Swedish Embassy, government and private sector representatives. Francisco Tembe from Coca-Cola, Dayse Correia from M-pesa Vodacom, Ida Alvarinho from ANEP and Henriqueta Hunguana from ICC participated as panelists in a discussion panel around “Solutions to unlock the potential of women entrepreneurs”. The panel was followed by an exposition of products and services of invited partners.

WIN welcomes new team members

WIN has recently welcomed two new team members - Shitandi Omukuba, who joins the team as a fellow, and Renata Makhoul as a volunteer.

Gender training

“Men as agents of change”

On September 19th, the WIN team participated in a training organized by TechnoServe Mozambique around the topic of “Men as agents of change”, with Júlio Langa from Rede Hopem.

Lições aprendidas com a intervenção de Armazenamento a Frio

O programa investiu num piloto para testar o estudo de caso de armazenamento a frio nos mercados, como solução para suprir o desperdício de produtos frescos (hortícolas) e aumento de rendimento das mulheres retalhistas no mercado.

O piloto provou que as revendedoras no mercado não enfrentam desperdício suficiente para justificar o pagamento pelo armazenamento a frio, bem como se sentirem atraídas pelos serviços uma vez que muitas delas preferem manter suas barracas cheias de produtos para atrair clientes, enquanto o armazenamento a frio é apenas vantajoso quando o retalhista mantém pequenas quantidades em exibição e o restante no armazenamento. Outro dado importante é que na época de frio o desperdício é relativamente insignificante em comparação com o inverno. A implementação desta intervenção foi uma contribuição importante para o programa, na medida que as lições aprendidas poderão ajudar outros actores com iniciativas iguais que queiram impactar mulheres de baixa renda possam definir melhor as suas estratégias.

Lessons learned from the Cold Storage intervention

The program ran a pilot to test the business case for cold storage in markets as a solution to reduce wastage of horticulture produce and thus increase incomes of market women retailers.

The pilot demonstrated that sellers in the market don't face enough wastage to justify payment of cold storage, at least in winter months when wastage is quite low. Moreover, women are not attracted to this service because most of them prefer to keep their shops fully stocked to attract clients instead of having small quantities displayed and the remaining in storage.

The implementation of this intervention was an important contribution to the market since lessons learned can help WIN and other actors better design their strategies for low-income market women.



Lançamento da incubadora de máquinas de costura da Bernina

A Bernina lançou oficialmente, a primeira incubadora de máquinas de costura de Moçambique no dia 6 de Agosto de 2019 em Maputo. A incubadora vai permitir que as costureiras de pequena escala tenham acesso as máquinas de qualidade pago por hora. A incubadora está localizada ao longo da Av. Eduardo Mondlane na Cidade de Maputo.



Launch of Bernina's sewing machine incubator

Bernina officially launched, with WIN's support, the first ever sewing machine incubator in Mozambique on August 6th. The incubator aims to allow small-scale seamstresses to have access to high-quality machines which can be paid by the hour. The incubator is located in Av. Eduardo Mondlane, in Maputo City.



WIN apoia a ANEP na reforma do currículo de educação profissional a nível nacional

O WIN está a trabalhar em consórcio com outras quatro entidades (IYF, MUVA, UPA e ESSOR) de forma a apoiar a ANEP - Autoridade Nacional de Educação Profissional - a reformular o currículo nacional de educação profissional na componente de “Habilidades para a vida”. Com a revisão dos conteúdos, espera-se melhorar a preparação das mulheres que passam por estes centros de formação para uma vida tanto de emprego formal como de auto-emprego. Capitalizando no conhecimento e experiência das várias entidades do consórcio, o programa WIN está a co-financiar um consultor para desenvolver os conteúdos detalhados para o currículo, que se espera que seja aprovado pela ANEP até final deste ano.

WIN explora parcerias no sector de horticultura

WIN realizou, nas províncias de Maputo e Gaza, um estudo sobre o envolvimento da mulher na produção de hortícolas. Como resultado das constatações do estudo, o programa identificou áreas de intervenção concretas na distribuição e uso de insumos agrícolas, bem como na agregação e comercialização de produtos agrícolas.

É neste prisma que o programa em parceria com a Bayer e ISOLMOC está em processo de identificação de agrodealers para facilitar a criação de prestadores de serviços de pulverização no vale de Infulene e distrito municipal Kamavota. Esta intervenção pretende ajudar os pequenos produtores com enfoque nos produtores de hortícola a combater pragas, de forma de conseguir um aumento da sua produção e produtividade bem como melhorar a segurança e saúde do aplicador pelo conhecimento e acesso a meios de protecção nos padrões exigíveis internacionalmente e melhorar os padrões ambientais do uso, manuseamento e limpeza e gestão de vasilhames.

WIN supports ANEP in the professional education curricula reform nationwide

WIN is working in consortium with four other entities (IYF, MUVA, UPA, ESSOR) in order to support ANEP – Autoridade Nacional de Educação Profissional – to reform the national curricula for professional education in the component of soft/life skills.

The team believes that this revision will ensure that women being trained in vocational and technical centers around the country get better a preparation for a life of either formal employment or self-employment. Capitalizing on the knowledge and experience of the various entities of the consortium, WIN is co-financing a consultant to write the detailed curricula, which we expect to be approved by ANEP towards the end of the year.

WIN explores partnerships in horticulture

WIN conducted a study about the involvement of women in horticulture production in the provinces of Maputo and Gaza. As a result of the study, the program identified concrete intervention ideas in the distribution and usage of agricultural inputs and in the aggregation and sales of agricultural products.

Within this area, WIN has partnered with Bayer and ISOLMOC and is in the process of identifying agrodealers to provide spray services in Infulene valley and in the municipal district of Kamavota. This intervention intends to: (i) support small producers, mainly horticulture producers, to combat pests as a way to increase their production and productivity; (ii) improve security and health for spray applicators through the use of protective equipment, following international standards and (iii) improve environmental standards in the use, handling, cleaning and management of containers.



WIN explora parceiras no sector de serviços financeiros

O programa está em conversações com parceiros de serviços financeiros de grande escala com objectivo de envolver mais mulheres na distribuição de produtos financeiros e melhorar a comunicação orientada para clientes do sexo feminino.

O projecto acompanhou a equipa de produto Xitique da M-Pesa aos bairros da cidade de Maputo com objectivos de perceber como o produto é promovido, e como este é percebido pelos clientes. Visita culminou com a elaboração de recomendações entregue a equipa de produto Xitique.

Com a Recarga Aki, o programa está mantendo conversas para o desenvolvimento de parceria para recrutar e treinar mais mulheres como agentes, especialmente à luz dos novos serviços impactantes que eles esperam lançar em 2020. A equipa do WIN acompanhou três representantes de vendas ao terreno, para perceber as oportunidades de como apoiar aos agentes.

A equipa do WIN deslocou-se a província de Gaza com um representante de BancABC com objectivo de perceber o potencial da província no estabelecimento e operacionalização da uma rede de agentes bancários, incluindo mulheres.

WIN em parceria com CAVA para a distribuição de produtos as mulheres retalhistas

Em Julho, o WIN celebrou um acordo de parceria com CAVA que resultou na abertura de uma nova loja no mercado de Xiquelene para distribuição de produtos a mulheres retalhistas. Actualmente, a loja vende mercadorias importadas para testar o conceito da loja, mas o objetivo final é que forneça produtos locais. Um dos principais desafios é que importando produtos o CAVA não pode competir com os importadores ilegais ao nível do mercado.

WIN explores partnerships in the financial services sector

The program is engaging with large-scale financial services partners with the goal of involving more women in the distribution of financial products and improving companies' communication to better target and attract female clients.

WIN accompanied M-Pesa Xitique product's team in visits to several neighborhoods in the city of Maputo to understand how the product is being promoted, and how clients perceive the product. The output of these visits was a series of recommendations for Xitique's team.

With Recarga Aki, WIN is looking to develop a partnership to recruit and train more women agents, especially in light of the new services that the company intends to launch in 2020. The WIN team accompanied three sales representatives to the field to understand how agents can be supported.

The team also conducted a field trip to Gaza province with a BancABC representative to understand the potential to establish and operate a network of bank agents, inclusive of women, in this province.

WIN partners with CAVA for the distribution of products to women retailers

In July WIN signed a partnership agreement with CAVA - Centro de Agregação e Valorização Agrícola – that resulted in the opening of a new store in Xiquelene market for the distribution of products to women retailers. Currently the store is selling imported products to test the store concept but the end goal is for the store to supply the market with local products. One of the main challenges to date is that by importing goods CAVA is not being able to compete with illegal importers.

WIN explora parcerias em distribuição

Actualmente estão em discussão potenciais parcerias na área de distribuição para impactar mulheres de baixa renda de modo a incrementar os seus rendimentos:

O programa realizou uma série de visitas de campo com a Coca-Cola, seus distribuidores oficiais, e a equipa de vendas para entender o canal de vendas "Ice-Box" e ver se existe oportunidade de melhorar este sistema e aumentar a renda das mulheres vendendo produtos Coca-Cola.

Com a COGEF, o WIN realizou um estudo rápido onde foram mapeados cerca 1,000 micro retalhistas (38% mulheres) dos mercados Malanga, Xiquelene, Xipamanine e Zimpeto. O programa propôs algumas iniciativas que visam impactar mais mulheres retalhistas e expandir o mercado de COGEF.

A equipa apresentou uma proposta de intervenção a Tropigalia, para dar seguimento a parceria. O projecto visa apoiar a Tropigalia em sua contínua expansão a mercados informais, e assim visa impactar positivamente micro-retalhistas mulheres.

A equipa WIN também está a desenvolver uma série de treinamentos para a sensibilização de género da equipa da Tangerine, uma empresa que oferece serviços de marketing para as grandes empresas de distribuição de Moçambique. Os treinamentos serão facilitados a partir de Janeiro 2020.

SOBRE WIN

O WIN (Women in Business) é um programa de 5 anos (2018-2022), implementado pela TechnoServe e financiado pela Embaixada da Suécia. Tem como principal objectivo de empoderar economicamente as mulheres em Moçambique, promovendo oportunidades de negócio para mulheres empreendedoras. Pretendemos atingir este objectivo facilitando o desenvolvimento de oportunidades de mercado que tenham um impacto positivo para as mulheres, em parceria com entidades do sector público e privado.

WIN explores partnerships in distribution

Currently WIN is discussing several potential partnerships in distribution with the goal of supporting low-income women to increase their income:

The team conducted several field visits with Coca-Cola, its official distributors and sales team to better understand the "Ice-Box" sales channel and assess how this channel can be improved to enable an income increase for women selling Coca-Cola products.

With COFEF, WIN conducted a brief study to map nearly 1,000 micro retailers in Malanga, Xiquelene, Xipamanine and Zimpeto markets (38% women). In light of this study, the team has proposed some initiatives that allow COFEF to expand its market and at the same time impact more women retailers.

The team presented an initial intervention proposal to Tropigalia. The program is discussing supporting Tropigalia in its continued expansion to informal markets and thus positively impacting women micro-retailers.

The team is also developing a series of trainings to raise awareness on gender to the Tangerine team, a company that provides marketing services to large distribution companies in Mozambique. The trainings are planned to start by January 2020.

ABOUT WIN

WIN (Women in Business) is a 5-year program (2018-2022), implemented by TechnoServe and financed by the Swedish Embassy. The main goal of the program is to economically empower women in Mozambique by improving business opportunities to entrepreneurial women. WIN will achieve this by facilitating the development of market solutions that have a positive impact for women, in partnership with entities from the public and private sector.