

Relatório sumário sobre mulheres negociantes transfronteiriças entre a África do Sul e Moçambique

Um relatório sumário destacando as principais descobertas do estudo diagnóstico de 2023.



More than 20 years of
making financial markets
work for the poor



Introdução

Estima-se que o mercado informal transfronteiriço representa 30 a 40% do valor total do comércio intra-regional na Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) e com um valor de 17,6 mil milhões de dólares Americanos (USD\$). Este mercado, representa um impacto económico significativo e afecta os meios de subsistência de muitas pessoas na região (Organização Internacional para as Migrações (OIM), 2022).

Mesmo assim, ainda, há muito a fazer para incentivar a formalização e servir melhor as necessidades dos comerciantes.

As mulheres constituem uma

grande proporção dos comerciantes informais transfronteiriços na SADC e enfrentam desafios únicos na gestão dos seus negócios em comparação com os homens.

Relatórios sumários de bolso apresenta um resumo de um estudo abrangente sobre as realidades das mulheres comerciantes informais transfronteiriças no corredor entre a África do Sul e Moçambique. O estudo também considerou outros corredores como, da África do Sul ao Lesoto e ao Malawi.

Relatórios sumários para esses mercados estão disponíveis aqui para o [Malawi](#) e [Lesoto](#).

Em cada mercado, foram realizadas 50 entrevistas semiestruturadas com comerciantes informais transfronteiriços. Os detalhes sobre a amostra e a abordagem analítica encontram-se no final deste guia de bolso.

Este estudo ajuda a preencher uma lacuna de dados sobre a experiência única das mulheres no comércio informal transfronteiriço na África Austral, que limita a capacidade dos prestadores de serviços financeiros, reguladores e decisores políticos para conceberem programas de apoio apropriados, especialmente no que diz respeito aos pagamentos electrónicos.



O Contexto do Corredor Moçambique - África do Sul

Moçambique é classificado pelo FMI como uma nação de baixo rendimento. O país teve um PIB estimado em USD\$15,8 mil milhões em 2021 e um PIB per capita de USD\$491,8 mil milhões (Banco Mundial, 2021c; Banco Mundial, 2021d). Devido à sua posição geográfica estratégica, Moçambique tornou-se, para os países sem litoral na região, uma porta de entrada fundamental para o mercado global. O país é responsável por 70% do trânsito de mercadorias na SADC (Price Waterhouse Coopers (PWC), n.d.).

A agricultura é responsável por 70% do emprego em Moçambique (Organização Internacional do Trabalho - OIT, 2021) e mais de uma em cada cinco micros, pequenas ou médias empresas (MPME) estão envolvidas na agricultura (Finmark Trust, 2012). Entre as MPME, 44% operam

como grossistas ou retalhistas (Finmark Trust, 2012), dos quais 85% não são registados ou informais (Finmark Trust, 2012).

Em 2019, Moçambique comercializou USD\$1,3 mil milhões em comércio transfronteiriço de baixo valor com a África do Sul. O comércio informal transfronteiriço representa 31% do total do comércio de importação e exportação com a África do Sul, sublinhando a sua importância para Moçambique (Finmark Trust, 2021). Apesar da sua importância, os comerciantes enfrentam desafios significativos no transporte de mercadorias para a África do Sul. Estes incluem atrasos no processamento, custos elevados das alfândegas e corrupção por parte dos funcionários (Chikanda & Raimundo, 2016).

Comerciantes no corredor Moçambique - África do Sul

A maioria dos entrevistados relata ter começado a comercializar para gerar renda extra para sua família. Isto apoia as conclusões do estudo realizado pela FinScope MSME em Moçambique, de que a maioria dos proprietários de MPME começaram os seus negócios para dar apoio adicional às suas famílias (Finmark Trust, 2012).

Os comerciantes podem aprender sobre o comércio através de amigos ou membros da família e começar como um meio complementar de rendimento para os seus agregados familiares. Alguns, começam por viajar para a África do Sul para procurar emprego alternativo, observando depois uma diferença

nítida nos preços. Ao regressarem ao seu país, trazem artigos para as suas famílias. Quando os amigos começam a solicitar o mesmo, apercebem-se de uma oportunidade de negócio.

A maioria dos entrevistados comercializa informalmente em áreas urbanas e estão baseados nas grandes cidades. As mulheres casadas residem predominantemente em áreas rurais, onde vivem com as suas extensas famílias e viajam para as cidades para fazer comércio. Por outro lado, é provável que os homens vivam em áreas urbanas, partilhando casas com famílias numerosas e integrando actividades comerciais na procura de emprego informal. As mulheres solteiras nas zonas urbanas vivem normalmente em numerosos agregados familiares, partilhando a carga de trabalho do cuidado dos filhos

enquanto comercializam e procuram emprego informal. Têm o menor acesso às infraestruturas governamentais, incluindo água e electricidade, provavelmente porque vivem em aglomerados informais com agregados familiares grandes que colocam pressão sobre um sistema de infraestruturas públicas enfraquecidas.

As mulheres normalmente vendem uma gama maior de produtos do que os homens e compram qualquer tipo de artigo que tenha um bom preço e que acreditem que poderá ser vendido em Moçambique. As mulheres são mais limitadas na quantidade de capital que possuem, o que significa serem menos propensas do que os homens a vender artigos de maior valor, como produtos electrónicos. Os participantes relatam que separam, limpam, reparam e reembalam os produtos antes de os vender, mas nada contribui para a produção ou fabrico dos produtos.

A amostra deste corredor é relativamente mais jovem, em comparação com os participantes dos outros corredores, e tem geralmente níveis de escolaridade mais baixas. Nenhum dos participantes da nossa amostra havia concluído o ensino superior e apenas 26% haviam concluído o ensino secundário.

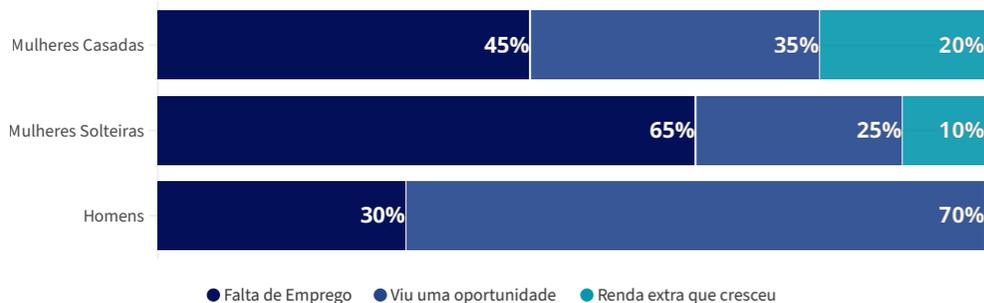


Figura 1: Razões para começar a comercializar

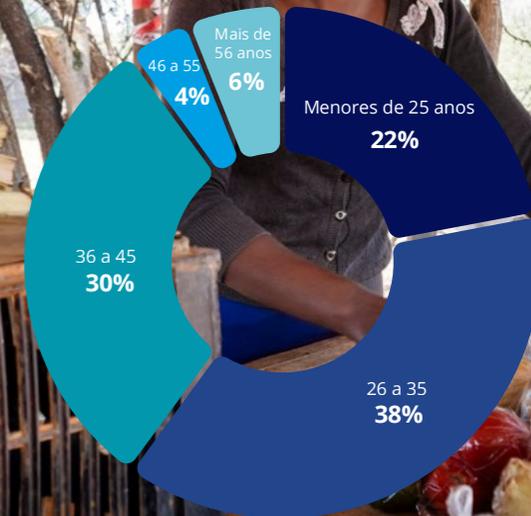


Figura 2: Distribuição etária dos participantes do estudo

Estrutura familiar

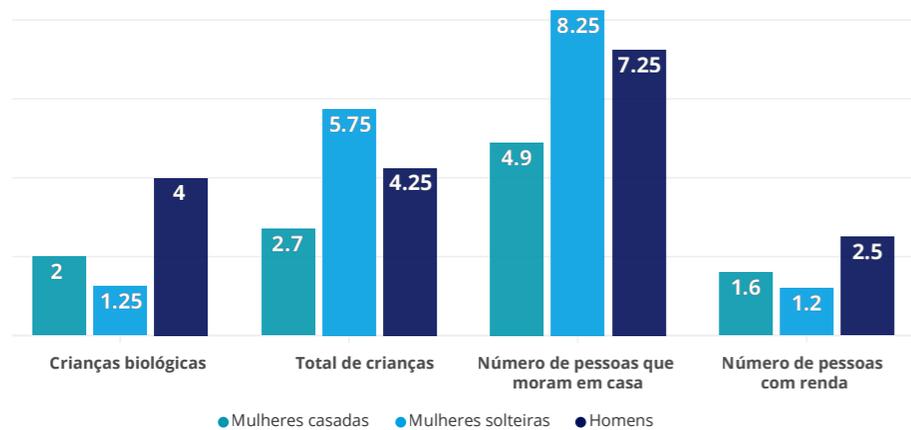


Figura 3: Descrição resumida das estatísticas domiciliares dos participantes do estudo



Geralmente, o homem é considerado o chefe de família e recebe tratamento preferencial em questões relacionadas com grandes despesas e decisões estratégicas. As mulheres tratam das necessidades quotidianas da família e garantem a provisão da alimentação e das despesas escolares.

As negociações entre os casais sobre onde o dinheiro deve ser gasto, especialmente nos casos em que os maridos também trabalham por conta própria ou dedicam-se ao comércio. Na maioria dos casos, as mulheres preferem dar prioridade às despesas domésticas, enquanto os homens tendem a reinvestir o rendimento no negócio.

Tomada de decisões e divisão do trabalho

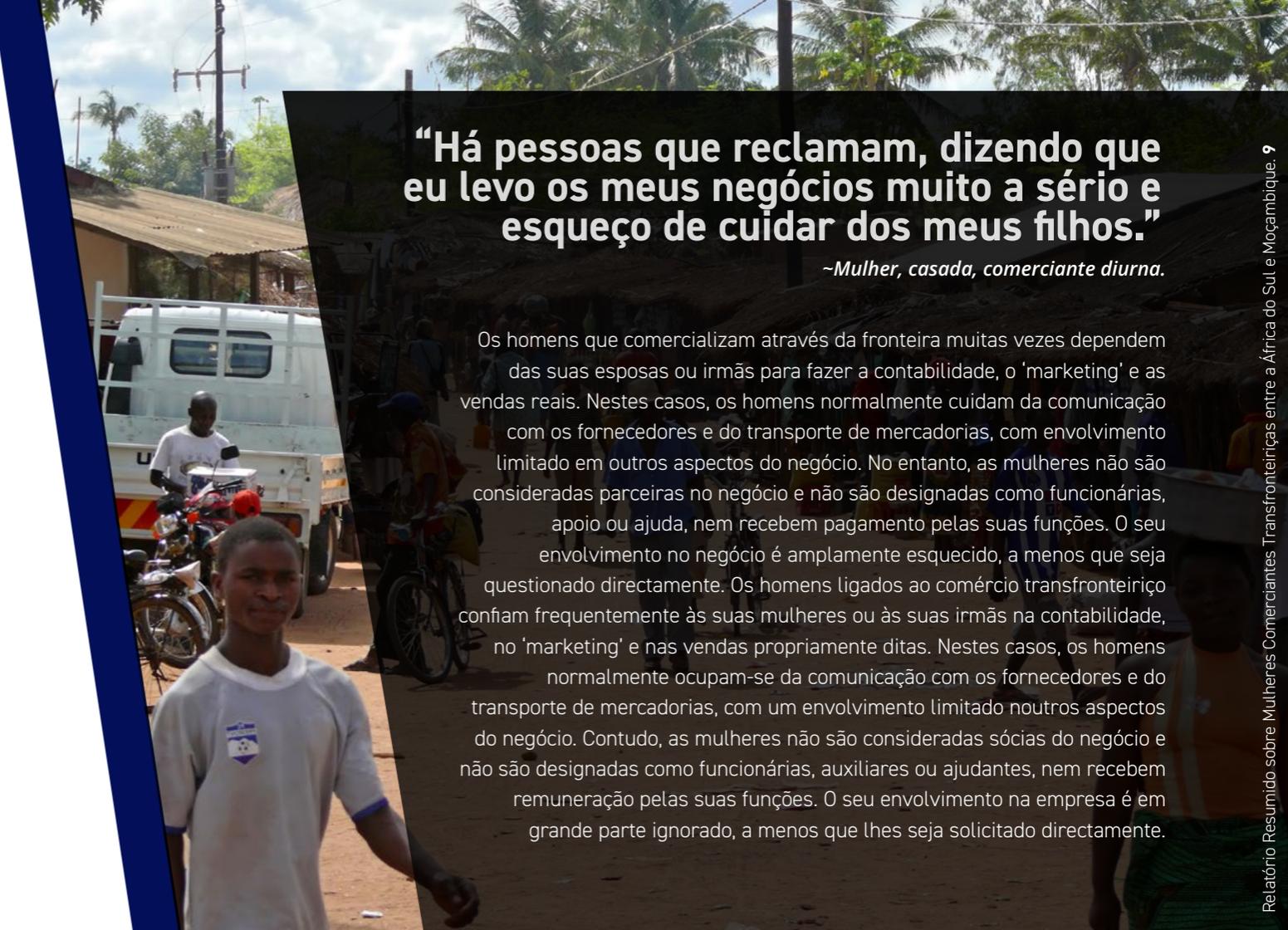
Muitas mulheres entrevistadas admiram uma figura matriarcal, muitas vezes solteira, que pode ter maior autonomia e independência, o que é comum no agregado familiar da mulher. Ela pode encorajar os seus colegas mais jovens a envolverem-se no comércio e nas viagens e orientá-los a reservar dinheiro para crescimento futuro.

Se uma mulher solteira ganhar algum rendimento, ela entregará os seus rendimentos ao chefe da família, mas fica com uma parte para investir no negócio. A prática discreta de poupar dinheiro, muitas vezes com a ajuda de uma mulher mais velha e solteira, acontece, mas representa riscos de segurança para ambas as mulheres e pode ser vista como um

exemplo negativo para os membros mais jovens da família. As mulheres solteiras muitas vezes precisam de reprogramar as oportunidades de obtenção de rendimentos para cuidar dos filhos ou auxiliar nas tarefas domésticas.

As mulheres comerciantes relatam que as suas famílias e comunidades "não as levam a sério". A análise de sentimentos mostra que, embora os riscos para iniciar um negócio ou obter rendimentos sejam limitados, as mulheres enfrentam riscos significativos, em particular se forem bem-sucedidas. Tal como acontece com todos os membros da família, espera-se que as mulheres contribuam para o rendimento familiar quando necessário.

A expectativa, no entanto, é por um período limitado e apenas para resolver restrições de curto prazo no rendimento, e não como parte de um plano mais amplo ou de longo prazo de deixar as suas tarefas domésticas para o comércio. As mulheres relatam sentir-se compelidas a fazer fortes concessões na gestão dos seus negócios. À semelhança de todos os membros da família, as mulheres devem contribuir para o rendimento familiar quando necessário. Porém, a expectativa é de que seja por um período limitado e apenas para resolver constrangimentos do rendimento a curto prazo, e não como parte de um plano mais abrangente ou a longo prazo no sentido de abandonar as tarefas domésticas para se dedicarem ao comércio. As mulheres relatam que se sentem obrigadas a fazer grandes concessões (ajustes) quando gerem os seus negócios.



“Há pessoas que reclamam, dizendo que eu levo os meus negócios muito a sério e esqueço de cuidar dos meus filhos.”

~Mulher, casada, comerciante diurna.

Os homens que comercializam através da fronteira muitas vezes dependem das suas esposas ou irmãs para fazer a contabilidade, o 'marketing' e as vendas reais. Nestes casos, os homens normalmente cuidam da comunicação com os fornecedores e do transporte de mercadorias, com envolvimento limitado em outros aspectos do negócio. No entanto, as mulheres não são consideradas parceiras no negócio e não são designadas como funcionárias, apoio ou ajuda, nem recebem pagamento pelas suas funções. O seu envolvimento no negócio é amplamente esquecido, a menos que seja questionado directamente. Os homens ligados ao comércio transfronteiriço confiam frequentemente às suas mulheres ou às suas irmãs na contabilidade, no 'marketing' e nas vendas propriamente ditas. Nestes casos, os homens normalmente ocupam-se da comunicação com os fornecedores e do transporte de mercadorias, com um envolvimento limitado noutros aspectos do negócio. Contudo, as mulheres não são consideradas sócias do negócio e não são designadas como funcionárias, auxiliares ou ajudantes, nem recebem remuneração pelas suas funções. O seu envolvimento na empresa é em grande parte ignorado, a menos que lhes seja solicitado directamente.



Gestão do negócio

Os comerciantes enquadram-se normalmente numa das duas estruturas comerciais: os comerciantes da 'bakkie brigade' e os comerciantes diurnos que adoptam padrões de viagem diferentes, apesar de utilizar meios de transporte semelhantes. Esta análise destaca as abordagens únicas que cada grupo adopta ao cruzar fronteiras e administrar o comércio. Os comerciantes geralmente enquadram-se numa das duas categorias gerais de comércio: os comerciantes 'bakkie brigade' e os comerciantes diários, que adoptam diferentes modos de viagens, apesar de utilizarem meios de transporte semelhantes. Esta análise realça os métodos únicos que cada grupo adopta ao atravessar as fronteiras e ao exercer o seu negócio.

Viagem

Os comerciantes diurnos iniciam normalmente a sua viagem em cidades mais pequenas, como Ponta do Ouro ou Goba, em Moçambique, e viajam de autocarro ou táxi para atravessar a fronteira. Dependendo da sua cidade de origem, eles podem escolher entre os postos fronteiriços de Mhlumeni ou da Baía de Kosi para atravessarem. Aqueles que comercializam produtos alimentares normalmente param numa cidade na fronteira Sul-africana para comprar produtos de grandes retalhistas e receber entregas de cooperativas e agricultores locais arranjadas por um membro da família. Posteriormente, atravessam novamente a fronteira, completando toda a viagem num único dia. Os comerciantes diurnos que comercializam roupas, cosméticos e electrónicos viajarão para Durban para fazer compras na cidade antes de retornar. Os comerciantes diários começam geralmente a sua viagem a partir de cidades mais pequenas como Ponta do Ouro ou Goba em Moçambique, e viajam de autocarro ou táxi para atravessar a fronteira. Dependendo da sua cidade de origem, os comerciantes podem escolher os postos

fronteiriços de Mhlumeni ou Kosi Bay para atravessar a fronteira. Os que comercializam produtos alimentares param normalmente numa cidade na fronteira Sul-africana para comprar produtos aos grandes retalhistas e receber entregas de cooperativas e propriedades agrícolas locais organizadas por um membro da família. Na sequência, atravessam novamente a fronteira, completando toda a viagem num único dia. Os comerciantes diários que comercializam vestuário, cosméticos e produtos electrónicos deslocam-se até Durban para fazer compras na cidade antes de regressarem.

É provável que os comerciantes da Bakkie Brigade comecem em Maputo e viajem através do posto fronteiriço de Lebombo para chegar a Joanesburgo. Eles comercializam mercadorias ao longo da rota, especialmente após terem atravessado a fronteira para Moçambique. O tempo total de viagem para Maputo é mais longo do que para uma cidade fronteiriça, mas estes comerciantes compram maiores quantidades de bens e precisam de acesso aos maiores mercados disponíveis em Maputo. Eles fazem normalmente a viagem de autocarros, excepto os homens que contratam



bakkie (camioneta) e atrelado para fazer a viagem. É provável que os comerciantes da 'Bakkie Brigade' comecem em Maputo e viajem através do posto fronteiriço de Lebombo para chegar a Joanesburgo. Ao longo do percurso, comercializam mercadorias, especialmente após atravessarem a fronteira com Moçambique. O tempo total de viagem até Maputo é mais longo do que até uma cidade fronteiriça, mas estes comerciantes adquirem maiores quantidades de mercadorias e precisam de ter acesso aos maiores mercados disponíveis em Maputo. Normalmente, fazem a viagem de autocarro, excepto os homens que alugam um bakkie e um atrelado para fazer a viagem.

Para muitos comerciantes, as viagens não são cuidadosamente planificadas, mas acontecem quando se economiza dinheiro suficiente para comprar um determinado estoque.

Compras e vendas de estoque

Existe uma grande discrepância de preços entre Moçambique e a África do Sul. Em Moçambique, muitos produtos são bastante caros devido às elevadas margens de lucro, impostos e custos de transporte (Associação de Comércio, Indústria & Serviços (ACIS), 2015).

Algumas comerciantes compram artigos quando por outras razões viajam para a África do Sul. Se tiverem fundos extra e souberem que na África do Sul os preços são mais baixos, é provável aproveitarem a oportunidade para regressar ao seu país com um determinado número de produtos e vendê-los para cobrir os custos da viagem. Em contrapartida, é provável que os homens tenham ouvido falar sobre diferenças de preços entre os dois países e decidam viajar para fazer negócio, ao invés de fazer comércio por acaso como parte das suas viagens.

Relativamente ao vestuário, 65% dos participantes referem comprar grandes volumes de vestuário não seleccionado aos ambulantes e pelo Facebook Marketplace, enquanto 38% afirmam adquirir a grosso nos grossistas. Do mesmo modo, os produtos electrónicos geralmente são pré-encomendados e comprados através do Facebook Marketplace e de grandes grossistas. Geralmente, os artigos de elevado valor são procurados como compras 'online' em segunda mão, enquanto os menos valiosos são adquiridos em grossistas para complementar o estoque e fazer com que a viagem compense.

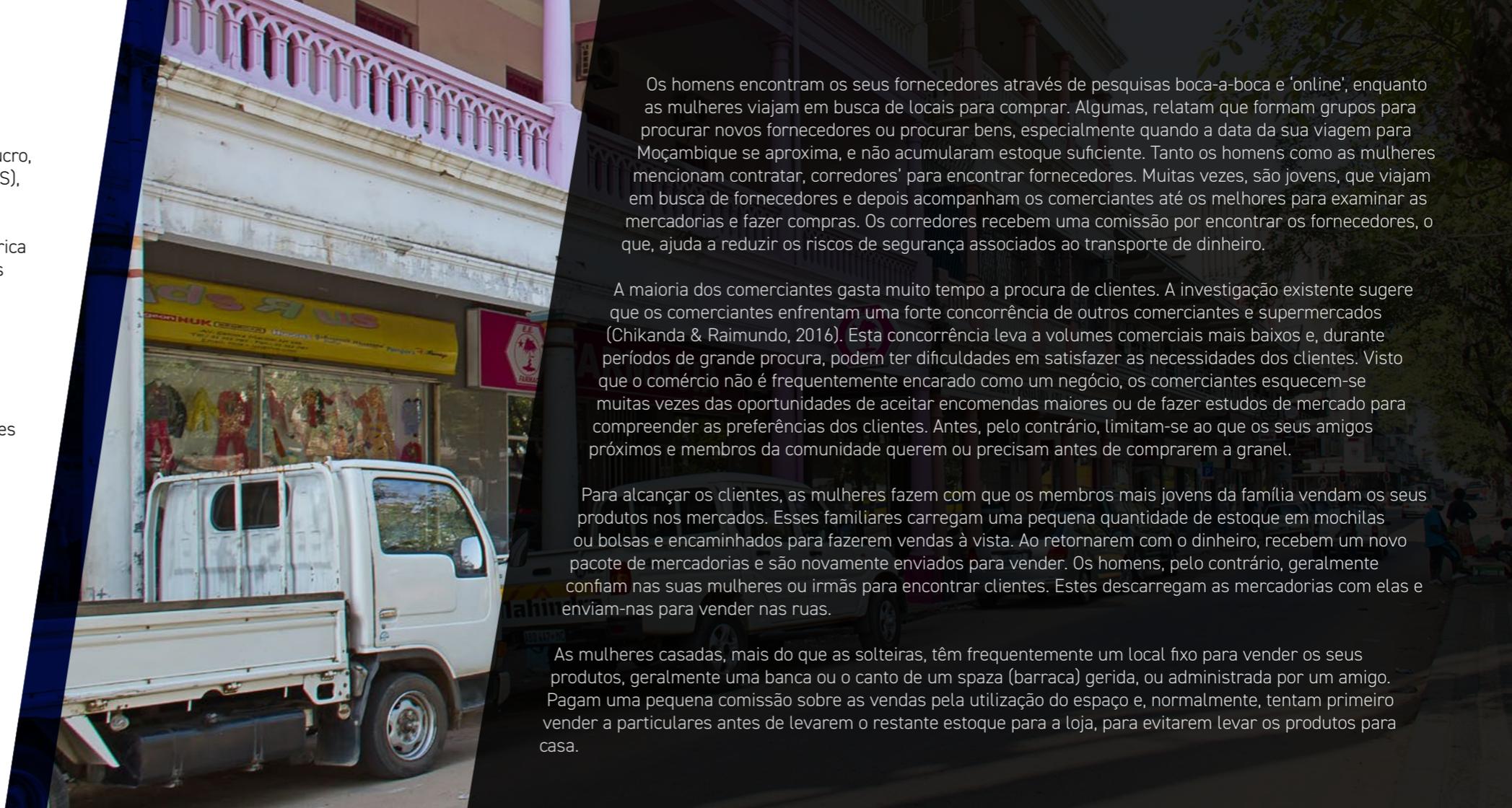
Aqueles que comercializam produtos agrícolas e alimentares compram em cooperativas e de agricultores locais, bem como de grandes retalhistas, como a retalhista Shoprite. Para esses produtos, as pessoas ficam atentas às promoções de artigos não perecíveis.

Os homens encontram os seus fornecedores através de pesquisas boca-a-boca e 'online', enquanto as mulheres viajam em busca de locais para comprar. Algumas, relatam que formam grupos para procurar novos fornecedores ou procurar bens, especialmente quando a data da sua viagem para Moçambique se aproxima, e não acumularam estoque suficiente. Tanto os homens como as mulheres mencionam contratar, 'corredores' para encontrar fornecedores. Muitas vezes, são jovens, que viajam em busca de fornecedores e depois acompanham os comerciantes até os melhores para examinar as mercadorias e fazer compras. Os corredores recebem uma comissão por encontrar os fornecedores, o que, ajuda a reduzir os riscos de segurança associados ao transporte de dinheiro.

A maioria dos comerciantes gasta muito tempo a procura de clientes. A investigação existente sugere que os comerciantes enfrentam uma forte concorrência de outros comerciantes e supermercados (Chikanda & Raimundo, 2016). Esta concorrência leva a volumes comerciais mais baixos e, durante períodos de grande procura, podem ter dificuldades em satisfazer as necessidades dos clientes. Visto que o comércio não é frequentemente encarado como um negócio, os comerciantes esquecem-se muitas vezes das oportunidades de aceitar encomendas maiores ou de fazer estudos de mercado para compreender as preferências dos clientes. Antes, pelo contrário, limitam-se ao que os seus amigos próximos e membros da comunidade querem ou precisam antes de comprarem a granel.

Para alcançar os clientes, as mulheres fazem com que os membros mais jovens da família vendam os seus produtos nos mercados. Esses familiares carregam uma pequena quantidade de estoque em mochilas ou bolsas e encaminhados para fazerem vendas à vista. Ao retornarem com o dinheiro, recebem um novo pacote de mercadorias e são novamente enviados para vender. Os homens, pelo contrário, geralmente confiam nas suas mulheres ou irmãs para encontrar clientes. Estes descarregam as mercadorias com elas e enviam-nas para vender nas ruas.

As mulheres casadas, mais do que as solteiras, têm frequentemente um local fixo para vender os seus produtos, geralmente uma banca ou o canto de um spaza (barraca) gerida, ou administrada por um amigo. Pagam uma pequena comissão sobre as vendas pela utilização do espaço e, normalmente, tentam primeiro vender a particulares antes de levarem o restante estoque para a loja, para evitarem levar os produtos para casa.



Ferramentas do Comércio

Tecnologia: Os comerciantes dificilmente têm computadores portáteis. A contabilidade das empresas é feita geralmente através da contabilidade mental e de um sistema de envelopes, em que o dinheiro é reservado para a compra de estoque. A contabilização limita-se, mesmo com o sistema de contabilidade mental, pelo facto de o comércio não ser visto como um negócio, mas sim como uma forma rápida de ganhar dinheiro, semelhante à venda de bens ou a um trabalho informal para obter dinheiro rápido.

Aproximadamente 80% das mulheres comerciantes e 90% dos homens comerciantes possuem 'smartphones'. Algumas mulheres casadas relatam possuir computadores portáteis e 'smartphones', mas quando questionadas directamente, as suas explicações mostram que estes são

normalmente pertencem dos seus maridos.

As mulheres solteiras têm maior probabilidade de serem elas próprias proprietárias dos bens. Se o chefe do agregado familiar se opuser ao comércio da mulher, então eles impedem ou limitam o acesso aos bens.

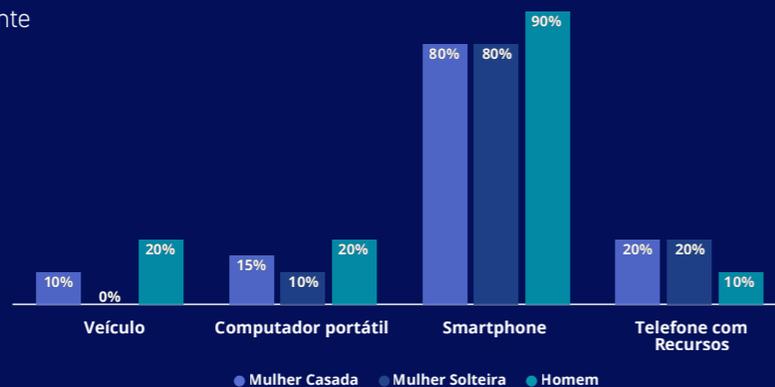


Figura 4: Titularidade de activos



Armazenamento: Nem os homens, nem as mulheres declaram utilizar espaços formais para armazenamento. As mulheres casadas podem guardar as suas mercadorias na loja de uma amiga ou numa banca de uma pequena barraca. Por sua vez, as mulheres solteiras guardam os seus produtos nos seus quartos em casa e, se o seu comércio tiver registado um aumento significativo, podem ter de escondê-los. Tanto as mulheres casadas como as solteiras afirmam que os bens alimentares podem ser utilizados no agregado familiar e não vendidos, mas não são compensadas por esses bens.

Transporte: Em Moçambique e na África do Sul, a propriedade de veículos é baixa, limitando as vendas em áreas e comunidades locais. Esta situação representa um desafio significativo para a construção de um negócio próspero, visto que o transporte local é caro.

Custos e preocupações

Os custos comerciais variam normalmente de USD\$ 218 a US\$ 272 por mês, com picos ocasionais chegando a USD\$ 1.359 em determinados meses.

Esses períodos de alto custo costumam ser momentos decisivos para os comerciantes. Algumas mulheres recebem empréstimos de familiares do sexo feminino durante estes meses, o que as ajuda a construir os seus negócios, uma vez que custos mais elevados levam a lucros maiores.

As mulheres sem apoio ou poupança enfrentam desafios durante estes meses. Quando precisam dinheiro emprestado a familiares que não os apoiam para cobrir os custos acrescidos, isso poderá resultar na exigência, que parem de Comercializar.

“A única pessoa a quem posso pedir ajuda financeira são os meus pais, mas não me sinto à vontade em pedir essa ajuda porque eles vão dizer-me que o negócio já é demasiado grande.”

–Mulher, solteira, comerciante diurna

Os custos são predominantemente compostos por viagens, estoques e pagamentos de “corredores” para encontrar fornecedores e clientes. Embora as viagens sejam o componente mais caro do comércio, muitas vezes não são consideradas uma despesa comercial porque muitos comerciantes negociam enquanto viajam, em vez de viajarem

especificamente para o comércio.

Tanto os homens como as mulheres relatam preocupações de segurança quando atravessam a fronteira, no entanto, esta situação é mais pronunciada para as mulheres. Ao atravessarem a fronteira, as mulheres passam com outros comerciantes. Estas travessias fronteiriças conjuntas proporcionam segurança em números e permitem que as mulheres reúnam recursos para contratar segurança para a travessia.

Outra estratégia adoptada pelas mulheres é pagar aos transportadores para transportar as mercadorias através da fronteira. Estes indivíduos, normalmente, homens jovens, têm ligações com funcionários fronteiriços que recebem um pequeno suborno

para garantir uma passagem segura através da fronteira. Em troca, os funcionários da fronteira garantem a segurança física e a protecção contra furto, acompanhando os corredores e utilizando ameaças de negar o acesso para atravessar a fronteira para adiar o roubo. Devido a preocupações de segurança, muitas comerciantes vendem mercadorias ao longo da rota, numa tentativa de minimizar o risco de roubo.

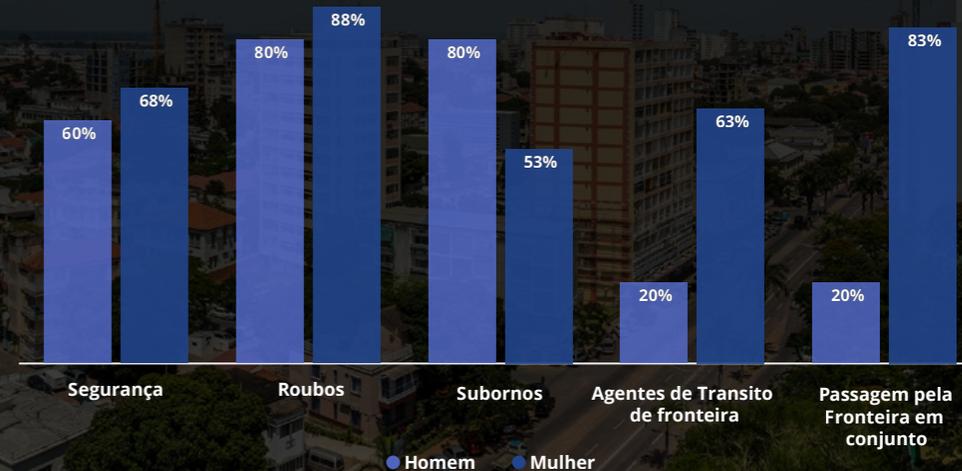


Figura 5: Incidência de denúncias de preocupações com a segurança, roubo e subornos, por género

Algumas mulheres comerciantes contratam agentes de passagem de fronteira que as ajudam a atravessar a fronteira ilegalmente e oferecem transporte e protecção.

“Não posso ir sozinha. Tu não podes confiar em ninguém. Sabes que as pessoas gostam de se aproveitar de nós. Quando vêm que é uma mulher, podem fazer coisas más. Quando temos um homem por perto, ganhamos dignidade.”

~Mulher, casada, comerciantes diurnas.

Apesar de ambos, homens e mulheres, serem confrontados com a necessidade de pagar subornos, o impacto de não poderem efectuar estes pagamentos é pior para as mulheres. Muitas vezes, os homens têm a possibilidade de garantir o dinheiro ou de pedir um empréstimo a um amigo se não tiverem dinheiro suficiente para pagar o suborno. As mulheres relatam que os seus bens são confiscados se não tiverem dinheiro suficiente e estão mais inclinadas a recorrer a agentes de travessia fronteiriça ou a agentes clandestinos para mitigar estas preocupações.

O pagamento de subornos está incluído no montante que pagam nesses agentes, razão pela qual os relatos directos de subornos são mais baixos entre as mulheres do que entre os homens.



Utilização de serviços financeiros

Aparentemente, existe um elevado nível de inclusão financeira com uma grande variedade de produtos financeiros - 90% dos participantes afirmam utilizar mais do de um produto financeiro. As contas em dinheiro móvel constituem a reserva de valor mais comum, enquanto os serviços de remessas dos operadores

de transferência de dinheiro (OTD) representam os serviços financeiros mais utilizados.

As mulheres têm menos probabilidades do que os homens de ter uma conta bancária e as mulheres casadas são as que têm muito menos probabilidades. Para

controlar o dinheiro, utilizam sistemas de contabilidade mental e de envelopes e escondem o dinheiro das famílias para o utilizarem nos seus negócios. As mulheres solteiras relatam um aumento na abertura de uma conta bancária secreta, muitas vezes com a ajuda de um familiar mais velha e solteira. É muito provável que o chefe de família tenha uma conta bancária e é através dela que todas as finanças do agregado familiar são movimentadas.

As mulheres enfrentam grandes dificuldades na escolha dos tipos de transacção. As transacções digitais, embora sejam mais seguras contra o roubo, são monitorizadas pelo chefe de família, limitando o poder de decisão das mulheres sobre a aplicação dos fundos fora das despesas domésticas. Mesmo as mulheres com contas têm um controlo e um poder de decisão muito limitados

sobre as suas finanças. As mulheres casadas têm de efectuar pagamentos nas contas dos maridos para que estes possam controlar os rendimentos e as despesas do agregado familiar.

Esta situação impede à mulher de investir dinheiro no seu negócio, visto que se espera desta, que o seu rendimento seja inteiramente utilizado para as despesas familiares e domésticas. Os pagamentos em dinheiro são mais flexíveis e podem ser escondidos. Por outro lado, o dinheiro em numerário corre por vezes o risco de ser roubado e, se for encontrado, pode dar origem a um conflito no lar.

“Se eu receber pagamentos no banco, não tenho uma conta bancária. Então deve ser através do banco do meu marido e assim ele sabe o que acontece com o meu negócio. Às vezes isso não é bom. Com dinheiro sonante ele não sabe, só se eu lhe contar.”

~Mulher, casada, comerciante diurna.

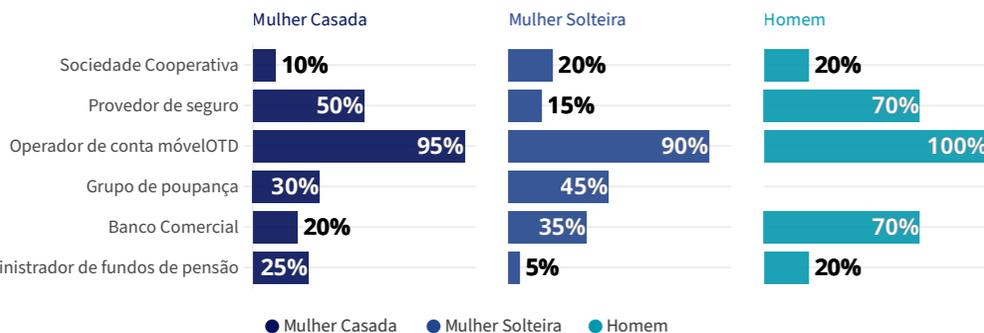


Figura 6: Utilização de produtos financeiros



Perfil de transacção

Os clientes pagam em pequenas quantias e normalmente os produtos são vendidos individualmente. Para as mulheres, isto é visto como um rendimento suplementar e não como um negócio ou um fluxo de rendimento consistente – é uma utilização oportunista das viagens e do tempo, ao invés de um negócio bem definido com uma estratégia e preços claros. A negociação de preços é comum e as mulheres sentem que recebem menos do que os homens.

Os clientes parecem estar dispostos a efectuar pagamentos em dinheiro e electronicamente, embora possam negociar pagamentos mais baixos se forem solicitados a efectuar transacções de uma forma que lhes seja menos conveniente. Estas preferências devem-se sobretudo a uma questão de conveniência.

Se ambos os canais estiverem disponíveis, o comerciante pode escolher o método de pagamento da sua preferência.

“Prefiro pagar os custos do meu negócio em dinheiro, embora não seja seguro porque é simples para mim porque o pagamento electrónico é difícil. É melhor ver o dinheiro do que tê-lo no aplicativo do banco pelo telefone.”

–Mulher, casada, bakkie brigade.

Pagamentos do cliente



Pagamentos a Fornecedores

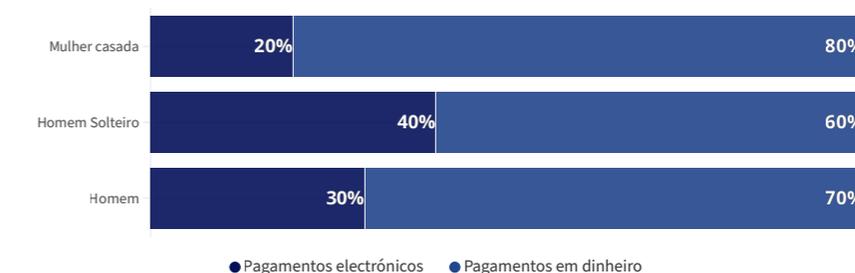


Figura 7: Distribuição de pagamentos electrónicos em relação a pagamentos em dinheiro a vista

As mulheres relatam que equilibrar os métodos de pagamento é um desafio para elas. Querem contribuir para a renda familiar e provar que estão comprometidas com o trabalho; no entanto, elas não podem gerar muitos rendimentos através do seu comércio, pois isso pode levar à percepção de que não levam suficientemente a sério as suas responsabilidades familiares. Nesses casos, as mulheres correm o risco de serem atribuídas tarefas domésticas adicionais que podem impedi-las de desenvolver o seu comércio.

“É difícil porque a minha família precisa de dinheiro para sobreviver, mas se fizer muito dinheiro, então não estou a ser uma boa mãe.”

~Mulher, casada, bakkie brigade.

Pagamentos efectuados aos fornecedores, geralmente, envolvem montantes razoáveis, podendo os comerciantes fazer várias compras de uma só vez e em quantidades limitadas. As compras a grosso têm maior frequência antes de saírem da África do Sul, para aumentar o valor das mercadorias e compensar alguns custos associados ao transporte.

Quer as mulheres como os homens preferem pagar aos fornecedores à vista devido aos elevados encargos das transacções digitais. Os comerciantes têm dificuldade em programar as suas despesas quando o dinheiro é armazenado digitalmente, razão pela qual preferem ter uma determinada quantia em mão. Desta forma, é simples e claro saber quanto está disponível para gastar para o estoque. Quando o dinheiro é gasto, eles

sabem que compraram o máximo que poderiam.

Os pagamentos digitais, em geral, são mais feitos através de OTD. As mulheres solteiras são mais propensas a usar cartões ou EFT para pagamentos do que as mulheres casadas.

A investigação sugere que isto se deve ao facto de terem uma conta bancária secreta na África do Sul, o que lhes permite realizar transacções discretamente. Como as suas famílias não conseguem acompanhar os gastos dessa conta, elas têm mais liberdade para escolher quanto gastam em estoque. O dinheiro é transferido para esta conta através de depósitos em dinheiro, as quais são escondidos e guardados antes que grandes depósitos sejam feitos na conta.

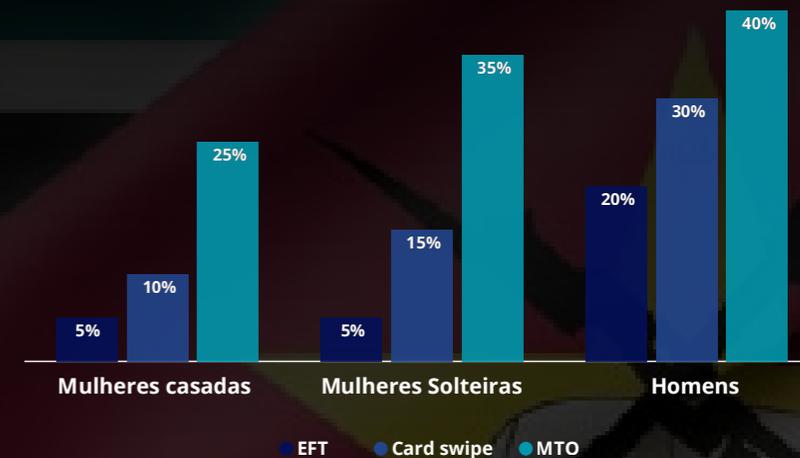


Figura 8: Pagamentos electrónicos para fornecedores

“A minha tia ajudou-me. Ela me ajudou a conseguir uma conta bancária que a minha outra família não conhece e isso ajuda o meu negócio porque significa que posso economizar dinheiro para que ele cresça sem que a minha família se zangue ou pense que eu faço demais.”

~Mulher, solteira, Comerciante diurna.

Resumo das implicações de género

	MEIO DE SUBSISTÊNCIA	MOBILIDADE	COMÉRCIO	FINANÇAS	AGÊNCIA
Mulheres solteiras	<p>Vivem em agregados familiares maiores e muitas vezes assumem responsabilidades domésticas significativas, dificultando a sua concentração nos seus negócios comerciais. Com o incentivo de figuras matriarcais que as apoiam, é provável estabelecerem metas empresariais ambiciosas.</p> <p>Muitas vezes têm dificuldade em receber apoio contínuo das suas famílias devido às expectativas tradicionais relativamente aos seus papéis domésticos, levando a conflitos quando priorizam os seus negócios.</p>	<p>Enfrentam desafios no manter negócios comerciais estáveis devido às tarefas domésticas e às prioridades de cuidados infantis relativamente às viagens e ao comércio. Muitas vezes não têm controlo sobre os seus horários de viagem, especialmente para fins comerciais, e podem precisar de viajar com os filhos devido ao apoio familiar insuficiente para cuidar dos filhos.</p> <p>Os conflitos na família relacionados com os negócios podem levar ao aumento das tarefas domésticas para as mulheres solteiras, restringindo ainda mais a sua capacidade de viajar. Os seus movimentos são muitas vezes controlados pelas decisões do chefe do agregado familiar, uma vez que lhes falta independência financeira para se sustentarem fora da casa da família.</p>	<p>Apesar de, por vezes, recorrerem a ajudar membros mais jovens da família, muitas vezes gerem os seus negócios sozinhas. O apoio familiar aos seus esforços comerciais é normalmente limitado, a menos que o negócio se alinhe com as necessidades do agregado familiar definidas pelo chefe do agregado familiar.</p> <p>Podem receber apoio de uma figura matriarcal mais antiga que os ajuda a ocultar toda a extensão das suas actividades empresariais, facilitando o crescimento do negócio. As suas actividades publicitárias e comerciais são limitadas pelo nível de aceitação que percebem dos membros do seu agregado familiar, levando-os a esconder o seu sucesso empresarial para evitar conflitos no agregado familiar.</p>	<p>Enfrentar acesso limitado a serviços financeiros formais, dependendo principalmente de MMO e MTO. Enfrentam um dilema entre segurança e autonomia nas transacções, uma vez que as transacções em numerário apresentam riscos de roubo, enquanto as transacções electrónicas são monitorizadas pelos chefes de família.</p> <p>Os seus rendimentos tendem a ser irregulares e as plataformas de transacção são determinadas por fornecedores ou clientes, deixando-os com pouco controlo sobre as suas finanças. Algumas mulheres recorrem à ocultação de dinheiro ou à abertura de contas bancárias secretas para aumentar a autonomia, embora isto possa levar a conflitos domésticos se for descoberta pelos familiares.</p>	<p>Não têm controlo sobre as suas finanças e oportunidades de obtenção de rendimento, com os chefes de família ou matriarcas da família a tomarem decisões no seu nome.</p> <p>Eles aspiram a ter mais agência e podem ocultar dinheiro clandestinamente, seja em espécie ou por contas bancárias secretas, para obter alguma medida de independência financeira.</p>
Mulheres casadas	<p>Vivem em agregados familiares ligeiramente menores, com rendimentos relativamente estáveis e têm a tarefa de gerir os assuntos domésticos.</p> <p>No entanto, muitas vezes falta-lhes autonomia na gestão do tempo e enfrentam um apoio limitado das suas famílias para gerir os negócios. As despesas domésticas têm precedência sobre as despesas comerciais, e é pouco provável que as mulheres casadas considerem legítimos os seus esforços comerciais.</p>	<p>Pode delegar tarefas aos membros mais jovens do agregado familiar para viagens, mas conflitos com o chefe do agregado familiar ou com as normas de género podem levar à proibição de viajar.</p> <p>Delegar a função de gestor doméstico é um desafio e apoiar os negócios dos maridos pode dificultar as viagens. Embora possam ter mais controlo como matriarcas do agregado familiar, os chefes masculinos decidem, em última análise, os subsídios de viagem.</p>	<p>É provável terem parceiros comerciais formais e clientes consistentes, mas ainda enfrentem desafios. Eles têm mais controle sobre o tempo doméstico e podem receber assistência para encontrar clientes, cuidar dos filhos e realizar tarefas domésticas.</p> <p>Geralmente têm melhor acesso a recursos e estruturas de apoio, mas devem navegar pelas expectativas sociais e familiares juntamente com os seus esforços empresariais.</p>	<p>Têm um acesso um pouco melhor a produtos financeiros em comparação com as mulheres solteiras, mas enfrentam riscos e desafios semelhantes. As suas transacções são monitorizadas, exigindo-lhes que equilibrem despesas e rendimentos para evitar conflitos com responsabilidades familiares.</p> <p>Alguns gozam de autonomia devido às suas funções de gestão do agregado familiar, protegendo-os do escrutínio dos membros mais jovens do agregado familiar.</p>	<p>Têm alguma influência sobre as despesas do agregado familiar enquanto gestores do tempo e dos recursos do agregado familiar, mas as decisões finais cabem ao chefe do agregado familiar.</p> <p>O seu papel de gestão permite flexibilidade e delegação de tarefas, mas abandonar este papel representa um desafio, uma vez que não pode ser facilmente assumido por outras pessoas do agregado familiar.</p>
Homens	<p>Como principais fontes de rendimento e decisores do agregado familiar, preferem normalmente rendimentos estáveis provenientes de empregos assalariados.</p> <p>Têm liberdade de circulação e podem redireccionar o rendimento familiar para os seus negócios, conforme necessário. Enquanto as mulheres supervisionam os cuidados e as tarefas domésticas dos filhos, os homens detêm a autoridade final sobre as decisões de gastos.</p>	<p>Têm menos responsabilidades domésticas, proporcionando-lhes a liberdade de viajar como desejarem. O seu movimento é muitas vezes limitado pelo fluxo de caixa, especialmente para viagens transfronteiriças.</p> <p>Podem delegar viagens às mulheres e podem optar por não viajar se surgirem oportunidades de rendimento alternativas mais perto de casa.</p>	<p>Preferem um rendimento estável ao comércio, mas têm acesso mais fácil a fornecedores e enfrentam menos desafios de viagem em comparação com as mulheres. A sua dependência das redes permite-lhes prever a procura e o comércio de produtos pré-encomendados de forma mais eficaz.</p> <p>Sem preconceitos sociais contra o seu envolvimento empresarial, os homens podem expandir-se mais facilmente e estabelecer o comércio como uma fonte de rendimento a tempo inteiro.</p>	<p>O acesso a produtos financeiros é geralmente baixo no corredor moçambicano. Os homens têm o maior acesso.</p> <p>Os homens estão mais inclinados a poupar rendimentos para os seus negócios e enfrentam menos obstáculos quando investem em oportunidades de obtenção de rendimentos.</p>	<p>Os homens controlam normalmente a alocação de recursos, incluindo finanças e tempo, no agregado familiar. Muitas vezes determinam quem trabalhará e quem ficará em casa.</p> <p>As mulheres casadas, normalmente designadas como gestoras do agregado familiar, recebem instruções gerais de despesas da parte dos homens e espera-se que satisfaçam as necessidades do agregado familiar dentro destes parâmetros.</p>

Recomendações

Específico do corredor de Moçambique

- Há necessidade de se criar contas bancárias em nome das mulheres, publicitadas directamente para elas, para poderem afectar fundos e exercer controlo sobre as finanças dos seus negócios.
- Impulsionar a transferência de dinheiro digital de ponta a ponta para reduzir os riscos que as mulheres comerciantes transfronteiriças enfrentam.

Ao nível da SADC

- Lançar uma "conta-SADC" de pagamentos imediatos para garantir a inter-operacionalidade entre os bancos sul-africanos e os serviços de moeda electrónica da SADC. A referida conta estaria domiciliada na jurisdição de depósito e estaria operacional em todos os países da SADC, eventualmente associada a iniciativas como o TCIB.

- Reconhecendo ser provável que alguns pagamentos permaneçam em dinheiro, a capacidade de depositar dinheiro em agentes de dinheiro móvel, antes de viajar para a África do Sul em contas inter-operacionais pode mitigar alguns riscos de segurança.
- Desenvolver um quadro de dados para apoiar o desenvolvimento do comércio transfronteiriço das mulheres, utilizando para o efeito dados do lado da procura e dados administrativos. Considerando o custo de dados do lado da procura, os dados regulamentares dos prestadores de serviços financeiros constituem uma fonte importante. Para facilitar este processo, poderia ser criado um código aprovado para a balança de pagamentos destinado aos operadores autorizados com poderes limitados (ADLA), de modo a registar os serviços de pagamento oferecidos ao comércio transfronteiriço através de uma alteração do manual ADLA. Desta

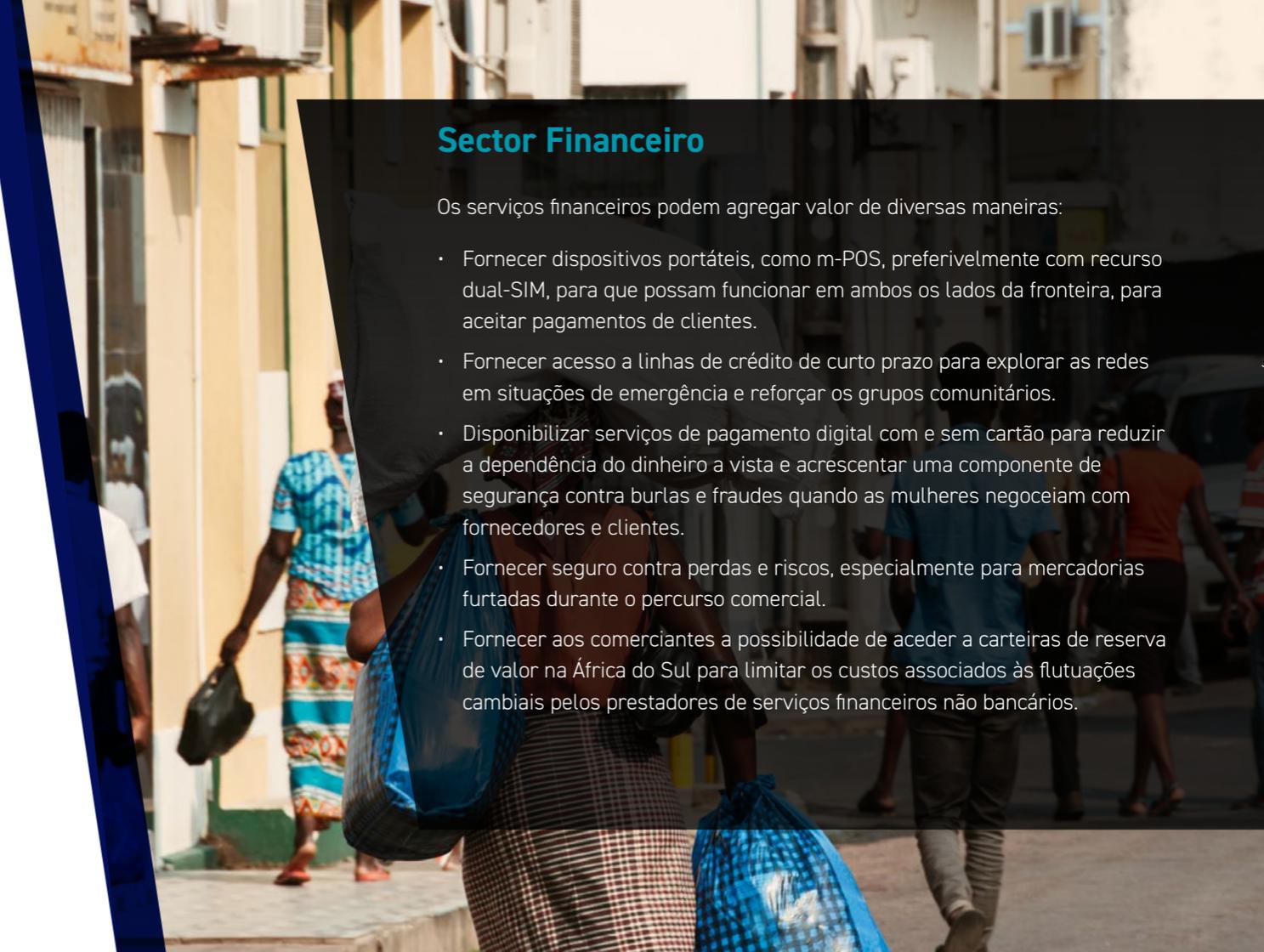
maneira, as instituições não bancárias poderiam oferecer serviços aos micro-comerciantes, o que actualmente não é permitido, porém, precisariam cumprir os requisitos regulamentares de informação necessários. O resultado fornecerá alguns dados de alto nível sobre volumes, valores e dimensões médias das transacções, contribuindo na identificação dos principais corredores que impulsionam o micro-comércio regional na SADC.

- Estabelecer um quadro de governação regional (bilateral e/ou multilateral) para impulsionar a cooperação entre actores financeiros e não financeiros para o desenvolvimento do comércio transfronteiriço de mulheres. Esta estrutura facilitará o intercâmbio de informações e iniciativas conjuntas para promover a participação das mulheres no comércio transfronteiriço.

Sector Financeiro

Os serviços financeiros podem agregar valor de diversas maneiras:

- Fornecer dispositivos portáteis, como m-POS, preferivelmente com recurso dual-SIM, para que possam funcionar em ambos os lados da fronteira, para aceitar pagamentos de clientes.
- Fornecer acesso a linhas de crédito de curto prazo para explorar as redes em situações de emergência e reforçar os grupos comunitários.
- Disponibilizar serviços de pagamento digital com e sem cartão para reduzir a dependência do dinheiro a vista e acrescentar uma componente de segurança contra burlas e fraudes quando as mulheres negociam com fornecedores e clientes.
- Fornecer seguro contra perdas e riscos, especialmente para mercadorias furtadas durante o percurso comercial.
- Fornecer aos comerciantes a possibilidade de aceder a carteiras de reserva de valor na África do Sul para limitar os custos associados às flutuações cambiais pelos prestadores de serviços financeiros não bancários.



Parceiros de Desenvolvimento

- Apoiar o desenvolvimento de uma estrutura de dados apropriado utilizando múltiplas fontes de dados para monitorizar e avaliar intervenções.
- Promover a sensibilização para a necessidade de equilibrar o trabalho de cuidados com o potencial económico dos compromissos comerciais por meio de pesquisas e intervenções relevantes.
- Implementar programas de apoio ao desenvolvimento empresarial para promover a literacia e serviços financeiros, práticas de manutenção de registos digitais e taxas de adopção de 'smartphones', utilização de serviços de comércio electrónico, formalização de negócios, compreensão das normas de qualidade e saúde e outras áreas.
- Desenvolver intervenções específicas no domínio dos transportes para abordar as preocupações de custos e de segurança para as mulheres comerciantes transfronteiriças
- Cooperar com as associações de comerciantes transfronteiriços para impulsionar a amplitude das intervenções mediante metodologias baseadas em grupos

Apêndice: Visão geral do método de estudo

A equipa realizou 50 entrevistas exaustivas semiestruturadas em profundidade com comerciantes transfronteiriços informais. O processo de recrutamento começou por via telefónica, tendo como alvos indivíduos constantes nas listas da associação do sector. Este método teve um sucesso limitado. Para complementar, foram recrutados participantes adicionais presencialmente, utilizando uma técnica de recrutamento digital, em que as informações sobre a investigação foram

enviadas a pessoas que percorrem frequentemente estes corredores. Recorreu-se igualmente à amostra em bola de neve, tendo os participantes no estudo fornecido pormenores sobre pessoas conhecidas que preenchiem os critérios. Em Moçambique, apenas oito inquiridos foram recrutados a partir da lista da associação do sector. A grande maioria da amostra foi constituída por comerciantes menos estruturados e mais oportunistas.

Segmentação da amostra dos participantes

		COMERCIANTES DIURNOS	BAKKIE BRIGADE
Mulheres	Casadas	10	10
	Solteiras	10	10
Homens		5	5

Para compreender as diferenças distintas nas experiências de mulheres casadas e solteiras, esta constituiu a segmentação principal da pesquisa. Os homens foram incluídos na amostra para permitir uma comparação entre as experiências de homens e mulheres.

Abordagem analítica

Práticas padrão de codificação, análise de sentimento e análise linguística foram usadas para obter informação sobre as principais questões de pesquisa. Durante a fase de desenvolvimento do instrumento desta investigação, foi desenvolvido uma estrutura de análise de género como base para uma análise de género de meta-nível para cada corredor.

MEIO DE SUBSISTÊNCIA	MOBILIDADE	COMÉRCIO	FINANÇA	AGÊNCIA
Como vivem estas mulheres e como os seus negócios se cruzam com a sua vida quotidiana?	Até que ponto estas mulheres conseguem viajar livremente e fazer as suas próprias escolhas sobre quando, como e para onde viajar?	Até que ponto estas mulheres conseguem tomar as suas próprias decisões sobre como, o quê e quando comercializar?	Qual é o nível de inclusão financeira destas mulheres e como isso se relaciona com os seus negócios e meios de subsistência?	Até que ponto estas mulheres conseguem tomar as suas próprias decisões sobre como gastam o seu tempo e dinheiro?

Referências

- Associação de Comércio, Indústria & Serviços (ACIS). (2015, 01). acismoz.com. Retrieved 12 01, 2023, from <https://www.acismoz.com/wp-content/uploads/2017/06/SPEED%20Report-Price-Variation-Study-Draft.pdf>
- Banyan Global. (2021). A Rapid Needs Assessment on Informal Cross-Border Trade (ICBT) in Lesotho During the Covid-19 pandemic. Banyan Global.
- CDG. (2020). Measuring women's economic empowerment.
- Chikanda, A., & Raimundo, I. (2016). Informal Entrepreneurship and Cross-Border Trade between Mozambique and South Africa.
- Connecting Africa. (2020). Connectingafrica.com. Retrieved 11 30, 2023, from https://www.connectingafrica.com/author.asp?section_id=761&doc_id=761473
- Crush, J., & Perberdy, S. (2015). Calibrating Informal Cross-Border Trade in Southern Africa. Southern African Migration Programme.
- datareportal. (2018). datareportal.com. Retrieved 12 01, 2023, from <https://datareportal.com/reports/digital-2018-mozambique?rq=mozambique>
- Datareportal. (2020). Datareportal. Retrieved 11 30, 2023, from <https://datareportal.com/reports/digital-2020-malawi>
- Department of Home Affairs (South Africa). (n.d.). Retrieved from <http://www.dha.gov.za/index.php/immigration-services/exempt-countries>
- Depraetere, I. (2023). Models of Modals. De Gruyter Mouton.
- Ernst & Young. (2021, 09 23). digimap.pppc.mw. Retrieved 12 01, 2023, from https://digimap.pppc.mw/wp-content/uploads/2022/01/23092021PPPC-Digital-Skills-Ecosystem-and-Gap-Assessment_Malawi_Final-Report-v1.pdf
- Finmark Trust. (2012). Finmark.org.za. Retrieved from <https://finmark.org.za/data-portal/msm-enterprises/MOZ/2012>
- Finmark Trust. (2016). Finscope MSME Lesotho 2015.
- Finmark Trust. (2019). Finscope MSME Malawi 2019. Retrieved from https://finmark.org.za/system/documents/files/000/000/498/original/FinScope_MSME_Survey_Malawi_2019_Report.pdf?1615982038
- Finmark Trust. (2021). Digitisation of Financial Products for Cross-border traders:Covering informal cross border trader activities between South Africa and Mozambique, Eswatini and Zimbabwe.
- GPFI. (2011). gpi.org. Retrieved 11 30, 2023, from <https://www.gpi.org/sites/gpi/files/documents/Strengthening.pdf>
- GSMA. (2019). GSMA.com. Retrieved 11 30, 2023, from <https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2019/02/Digital-Identity-Country-Report.pdf>
- ILO. (n.d.). Decent work country programm III.
- International Labour Organisation (ILO). (2021). ILO.org. Retrieved from https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer10/?lang=en&id=EMP_2EMP_SEX_ECO_NB_A
- International Labour Organisation. (2011). ilo.org. Retrieved 11 30, 2023, from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_184776.pdf
- International Organisation for Migration (IOM). (2022, March 15). Rapid Situation and Needs Assessment of Informal Cross-border Traders at the Beitbridge Port of Entry in South Africa during the COVID-19 Pandemic. United Nations.
- International Trade Centre. (2017). Final Evaluation of the Lesotho Horticulture Productivity and Trade Development Project. Retrieved from <https://intracen.org/sites/default/files/inline-files/Final%20HPTD%20Evaluation%2021.12.17.pdf>
- IOM. (2021). A Rapid Needs Assessment on Informal Cross-Border Trade (ICBT) in Lesotho During the COVID-19 Pandemic.
- Jacobson, J., & Joekes, S. (2019, 11). Gov.uk. Retrieved 12 01, 2023, from <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5e7cdc63d3bf7f134447df6f/Query-31-VAW-Traders.pdf>
- Jang, J.-W., & Kim, J.-E. (2017). Sentiment Analysis Utilizing Modal Expressions.
- JICA. (2022). JICA Sector position paper. Retrieved from <https://www.jica.go.jp/malawi/english/activities/c8h0vm00004bpzlh-att/agriculture.pdf>
- Malawi Investment and Trade Centre. (n.d.). Retrieved from <https://mitc.mw/trade/index.php/bilateral-trade-agreements-between-malawi-and-south-africa.html>
- Nchake, M., Edwards, L., & Kaya, T. N. (2018). The Size of the Border and Product Market Integration Between Lesotho and South Africa: A Production–Consumption Approach.
- Neviarouskaya, A. (2011). SentiFul: A Lexicon for Sentiment Analysis. IEEE Transactions on Affective Computing.
- Payments Afrika. (2022, February). standard bank makes sending money to Lesotho and Eswatini easier and faster .
- Price Waterhouse Coopers (PWC). (n.d.). Retrieved from <https://www.pwc.com/gx/en/transportation-logistics/publications/africa-infrastructure-investment/assets/mozambique.pdf>
- Research ICT Africa. (2018). Researchictafrica.net. Retrieved 11 30, 2022, from https://researchictafrica.net/wp-content/uploads/2018/01/2017_Policy_Brief_5_Lesotho-.pdf
- ResearchICTAfrica. (2019). ResearchICTAfrica. Retrieved 12 01, 2023, from <https://researchictafrica.net/publication/ict-in-mozambique/>
- Rome2rio. (n.d.). Retrieved from <https://www.rome2rio.com/s/Lilongwe/Johannesburg>
- UNDFW. (2009). Unleashing the Potential of Women Informal Cross.
- UNECA. (2023, July). UNECA.org. Retrieved 11 30, 2023, from <https://repository.uneca.org/handle/10855/49981>
- United Nations. (2020). United Nations. Retrieved from <https://www.un.org/africarenewal/web-features/malawi%E2%80%99s-farmers-battle-armyworms>
- USAID. (2016). WOMEN CROSS BORDER TRADERS IN SOUTHERN AFRICA: Contributions, Constraints and Opportunities in Malawai and Botswana.
- World Bank. (2019). Worldbank.org. Retrieved 11 30, 2023, from <https://documents1.worldbank.org/curated/en/501971553025918098/pdf/Main-Report.pdf>
- World Bank. (2020). worldbank.org. Retrieved 12 01, 2023, from <https://data.worldbank.org/indicator/SE.ADT.LITR.ZS?locations=MZ>
- World Bank. (2021b). Retrieved from https://datacommons.org/place?utm_medium=explore&dcid=country/LSO&mprop=amount&popt=EconomicActivity&cpv=activitySource,GrossDomesticProduction&hl=en
- World Bank. (2021c). Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=MZ>
- World Bank. (2021d). Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=MZ>
- World Bank. (2022a). World Bank. Retrieved from https://data.worldbank.org/indicator/SP.RUR.TOTL.ZS?year_high_desc=true&locations=MW
- World Bank. (2022b). worldbank.org. Retrieved 11 30, 2023, from <https://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.TOTL.IN.ZS?locations=MW>
- World Bank. (2022c). worldbank.org. Retrieved 12 01, 2023, from <https://data.worldbank.org/indicator/SP.RUR.TOTL.ZS?locations=MZ>
- World Bank. (2023, 09 20). The World Bank in Lesotho. <https://www.worldbank.org/en/country/lesotho/overview>.

FinMark Trust

Block B West, First Floor, Central Park,
400 16th Rd, Randjespark, Midrand,
1685, Johannesburg, South Africa.

T: +27 (0) 11 315 9197

E: info@finmark.org.za

E: info@fsdnetwork.org

www.finmark.org.za

www.fsdnetwork.org

