

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Um grande salto para o avanço da mulher

ANA RITA TENE

A PARTICIPAÇÃO da mulher no mercado de trabalho tem estado a ganhar destaque nos últimos anos. Mesmo com desafios, grande parte delas batalha diariamente para criar seu espaço, estando mais presente no sector informal.

No entanto, a falta de literacia financeira e formação técnico-profissional tem impedido que elas evoluam e se tornem grandes mulheres de negócios. Gilda Hlamini, 43 anos de idade, é proprietária de um salão de cabeleireiro no bairro São Dâmaso, município da Matola, há mais de dez anos.

Iniciou o negócio com alguns conjuntos de rolos, secador de mão e pequenos produtos para relaxar o cabelo, realizando um sonho que tinha desde criança.

Ao longo dos últimos anos, conseguiu construir casa e prover sustento aos seus filhos. Com a eclosão da pandemia da Covid-19, pensou em desistir



Mulheres cada vez mais capacitadas para gerir seus negócios

porque não via os rendimentos do trabalho reflectidos nas finanças da família.

“Nos últimos meses, trabalhei para assegurar a subsistência de casa. Pensei mesmo em encerrar, mas agora vejo as coisas de uma nova maneira e

tenho tentado vencer as dificuldades e transformá-las em oportunidade”, afirmou.

Esta mudança de perspectiva deveu-se a uma capacitação em educação financeira, género e habilidades de negócio, que lhe permitiu adquirir

novas valências e melhorar a gestão, com resultados encorajadores.

“Depois que aprendi as melhores formas de gerir o meu negócio, vi que era possível ter lucro e fazer poupança. É por isso que no final do ano

consegui viajar para a África do Sul para visitar familiares”, explica.

A interlocutora sonha em abrir mais um salão de cabeleireiro na cidade de Durban, província sul africana de Kwazulu Natal, onde já interagiu e deu mostra do seu trabalho aos potenciais clientes.

Outra mulher que conseguiu ajustar-se e continuar a operar mesmo com a crise gerada pela pandemia da Covid-19 é Isabel Chambe, proprietária de um quiosque no bairro Patrice Lumumba, igualmente na Matola.

No mercado há mais de dez anos, teve de readequar a sua actividade para cumprir as normas das autoridades de saúde, reduzindo a comercialização de bebidas alcoólicas.

Para a fonte, a capacitação permitiu-lhe adquirir valências para superar a crise e encontrar saídas para garantir rendimento para a sua família e das duas trabalhadoras do estabelecimento comercial.

Conquistando espaço com pequenas iniciativas

A VEIA para o negócio começou muito cedo para Rita Sítio, residente no bairro Ferroviário, proprietária de uma mercearia e casa de hóspedes. Desde os sete anos de idade que Rita apoiava os pais na venda de fruta e tubérculos para garantir a subsistência da família e material escolar.

A nossa interlocutora conta que desistiu do sonho de ser médica para abraçar a formação comercial, que lhe permitiu instalar, nos anos 1990, uma casa de hóspedes para servir aos viajantes que usam a linha férrea do Limpopo.

Da casa de hóspedes, Rita apercebeu-se da necessidade de apostar em produtos de mercearia, pois os residentes da zona percorriam longas distâncias para ter produtos de primeira necessidade.

“A formação veio-me ensinar que deve prestar atenção às necessidades dos meus clientes. Agora, eu já sei que não pode

faltar açúcar de dez meticais, morvite e fósforo”, conta a empreendedora.

Surena Julai, 34 anos de idade, é proprietária de uma mercearia de produtos alimentares no bairro George Dimitrov, negócio que começou com o seu esposo. Os conhecimentos do seu parceiro na área ajudaram a dar os passos necessários para o início do negócio.

Surena conta que precisou juntar mais de 50 mil meticais para adquirir os produtos iniciais, tendo expandido o capital investido para mais de 200 mil. A adopção de um modelo de registo das vendas e poupanças permitiu que seu negócio crescesse de forma significativa.

“Nos primeiros meses, é preciso estar no terreno para conhecer os rendimentos do seu negócio e evitar perdas. Só depois de ter domínio sobre o fluxo de compras é que pode deixar o negócio sob gestão dos trabalha-



Rita Sítio conquistou espaço na área em que trabalha

dores”, revelou.

Acrescenta que a formação sobre habilidades de negócios a

ajudou a perceber que precisava procurar sempre os produtos mais acessíveis, qual montante

era activo e o que constitui passivo, ajudando na elevação do seu empreendimento.



Reforçada resiliência à Covid-19

O CUMPRIMENTO das medidas administrativas aprovadas pelo Conselho de Ministros para conter a pandemia da Covid-19 obrigou muitas mulheres de negócio a reinventar-se para garantir o sustento das suas famílias.

A decisão do Governo de encerrar os estabelecimentos de diversão atirou milhares de pessoas ao desemprego, aumentando a sua vulnerabilidade. No entanto, algumas famílias têm procurado vencer as barreiras, ajustando as suas metas e intervenções.

Reforçada resiliência à Covid-19

O CUMPRIMENTO das medidas administrativas aprovadas pelo Conselho de Ministros para conter a pandemia da Covid-19 obrigou muitas mulheres de negócio a reinventar-se para garantir o sustento das suas famílias.

A decisão do Governo de encerrar os estabelecimentos de diversão atirou milhares de pessoas ao desemprego, aumentando a sua vulnerabilidade. No entanto, algumas famílias têm procurado vencer as barreiras, ajustando as suas metas e intervenções.

Kátia Mussagy, técnica de Acção Social na vereação de Saúde e Acção Social da Matola, aponta avanços significativos no empoderamento e valorização da mulher como resultado de formações organizadas edibilidade e parceiros.

Segundo Massagy, o empoderamento da mulher encontra-se vincado no plano de actividades da governação municipal e na Política do Género aprovada pelo Governo em 2018, daí que esforços estão em curso para reduzir a situação de vulnerabilidade em que este grupo se encontra.

Acrescenta que as mulheres abrangidas pelos programas de formação em gestão de negócios têm tido sucesso nos seus empreendimentos, ao mesmo tempo que conseguem ajustar-se às limitações geradas pela Covid-19.

“Pelos visitas que realizamos e as estórias que estas mulheres contam sobre o antes e depois da formação, notamos que muito foi conquistado. Elas demonstram com factos que conseguiram evoluir, na medida em que transformaram e melhoraram os seus negócios”, revelou a fonte.

Assegurou que a edibilidade vai continuar com acções visando reduzir a vulnerabilidade da mulher, garantindo assistência necessária para o seu empoderamento sócio-económico.

“Esperamos que iniciativas desta natureza sejam replicadas porque são muitas as mulheres que precisam deste tipo de assistência. Nossa expectativa é que cheguem a mais bairros da Matola para reforçar a resiliência deste grupo”, referiu



“A pandemia não limitou o crescimento das mulheres” - Gilda Hlamini

Fornecemos habilidades para a vida e negócios

A EDUCAÇÃO financeira é uma ferramenta de transformação para a vida das mulheres, que saem de uma posição de vulnerabilidade e se tornam mais activas e contributivas no desenvolvimento do país.

Foi olhando para os desafios enfrentados por este grupo que a Business Women Connect (BWC), em parceria com a Fundação Exxon Mobil e a Tecno-serve, tem vindo a formar mulheres em gestão e finanças.

A iniciativa visa providenciar literacia financeira e de gestão a mulheres donas de micronegócios, através de aulas de gestão, bem como capacitação para promover poupanças e for-

malização das finanças.

O programa já graduou mil mulheres nas províncias de Maputo, Gaza e Inhambane. Entre as formandas, destacam-se proprietárias de mercearias, salões de cabeleireiros, “take-aways”, boutiques de cosméticos e bares.

A oficial de Monitoria e Avaliação na BWC, Onika Tovela, refere que a mudança mais visível na vida das mulheres abrangidas pelas capacitações é a forma como se posicionam na sociedade e gerem os seus negócios.

“Temos um módulo sobre mulheres de negócios, em que reflectimos sobre a interde-

pendência entre o homem e a mulher. Mostramos que para o negócio prosperar é preciso que haja equilíbrio entre a vida social e profissional”, acrescenta.

Explicou que o programa surgiu com intuito de olhar para as mulheres e incentivar o uso de poupanças formais, a gestão financeira, ensinando-lhes como lidar com fornecedores e clientes e as melhores maneiras de gerirem os seus negócios.

“Os estudos mostram que as mulheres são as que menos têm literacia financeira. Trabalhamos com mulheres que muitas vezes são mães e ensinamos como conciliar a actividade doméstica e o negócio”, afirmou.