

MULHERES NO NEGÓCIO: Trajectórias que inspiram a nova geração

09 Dezembro 2016



MARIA da Glória Massingue, 41 anos, iniciou o seu negócio há dez anos. Importa calçado de diferentes tipos na África do Sul e vende na cidade de Maputo. Paulatinamente, foi expandindo a sua actividade tornando-se numa das referências num dos mercados da capital moçambicana.

Solteira e mãe de uma menina de 20 anos, Maria Massingue teve apoio dos seus irmãos que lhe ofereceram algum dinheiro para iniciar a actividade.

“Juntei com o pouco dinheiro que tinha e comecei a vender mexas (cabelos sintéticos), actividade que durou apenas dois anos. Foi quando passei a vender sapatos importados e até hoje estou nesse ramo”, referiu.

Revelou que gerir o negócio foi o seu maior desafio porque não sabia separar o lucro do investimento, facto que concorria para que a actividade não prosperasse, até que, há dois anos, aprendeu técnicas de vendas e gestão do negócio.

“Antes o meu negócio não era tão rentável como agora porque não conhecia algumas regras fundamentais para tal. Mas, com as aulas que fui tendo deu para estar iluminada. Sei que é

importante ser-se honesto com o cliente porque só assim é que se conquista a confiança dele e mantemo-lo por muitos anos. A pontualidade também é fundamental”, aconselhou.



Encontramos Maria da Glória Massingue na Conferência sobre Partilha de Boas Práticas - Avanços e Desafios no Empoderamento Económico das Mulheres, evento que decorreu ontem na cidade de Maputo.

Falando a propósito, Rafa Machava, directora executiva da Mulher, Lei e Desenvolvimento (MULEIDE), organizadora do evento, fez saber que uma das maiores dificuldades que algumas mulheres enfrentam quando pretendem iniciar a actividade comercial é a falta de conhecimento sobre empreendedorismo.

“A maior dificuldade que elas tinham era o próprio conhecimento. Segundo, os próprios recursos. Como nós sabemos são escassos, pior para a mulher”, referiu.

Adiantou que vendo essa dificuldade, a MULEIDE em cooperação com a Haurralde Fundazioa, criou condições para capacitar as mulheres não só sobre vendas, gestão e administração de negócio, mas também sobre os Direitos Humanos, especialmente, o das mulheres.

“Fomos inculcando a questão do empoderamento porque a maior parte do nosso grupo alvo sofre de violência doméstica. Então, fomos transmitindo a ideia de que é preciso trabalhar, é preciso contar com o seu próprio esforço para apoiar a família, para fazer crescer as crianças e ajudando também ao seu companheiro. A mulher levantou-se e trabalhou tanto no campo, na área agrícola, assim como no ramo comercial”, comemorou Rafa Machava, numa altura em que a MULEIDE completa este ano 25 anos de sua existência, estando estabelecida nas províncias de Maputo, Beira e Cabo Delgado e apoiando mais de cinco mil mulheres.



PUBLICITAR OS SERVIÇOS



Aprender a publicitar os serviços que oferece na sua barraca de venda de bebidas no Mercado Central da Manhica, provincia de Maputo, foi a força motriz do sucesso no negócio de Gertrudes Mutola, 61 anos.

Aliado à publicidade, esta mulher passou a criar um ambiente acolhedor na sua barraca, atendendo os seus clientes com simpatia e motivá-los para voltar mais vezes.

“Numa primeira fase, quando a pessoa compra algumas cervejas e toma na barraca sirva-lhe um petisco. Da próxima vez, ele vem com os amigos e sirva-lhes de novo o petisco. Quando o número de clientes aumentar e já ganharem confiança dos seus serviços, aí assim já podes

explicar que vais cobrar um valor simbólico do petisco. Felizmente consegui assim conquistar os meus clientes”, animou-se.

Para Gertrudes, ter participado na capacitação ajudou-lhe a abrir a mente e ter uma nova visão sobre o negócio, pois, como disse, antes vendia o mesmo tipo de produtos mas não tinha clientes e não percebia o que se passava.

Mãe de seis filhos, Gertrudes é viúva e dependia do negócio para sustentar a casa e pagar as despesas da escola dos filhos. “Felizmente consegui”, comemorou.

Explicou que um dos filhos terminou as cadeiras curriculares na universidade, estando actualmente a elaborar a sua monografia, o outro está no último ano da universidade que está a fazer à distância porque de dia vai ao trabalho. Outros dois, segundo avançou, já estão a trabalhar na Açucareira de Xinavane.

“Mulheres acordem, não fiquem à espera que o homem faça tudo para vocês porque ele também necessita do seu apoio. Quando o casal forma a família, o melhor é eles se ajudarem porque só assim é que a família pode prosperar”, aconselhou.

Gertrudes é uma das pessoas que representa as mulheres do Mercado Central da Manhica. Ela e outras mulheres contribuíram para a instalação de um centro de apoio a vítimas de violência naquele ponto do país. Da pertença da MULEIDE, o centro dá apoio jurídico, psicossocial e espaço para que a mulher vítima de violência seja acomodada por algum tempo até que se reintegre na família.

PENSAVA QUE NÃO TINHA LUCROS



Rosa Flora, 58 anos de idade, começou por ser activista e sensibilizava as pessoas sobre os perigos do HIV/SIDA enquanto se dedicava à sua machamba, que era o principal sustento da sua família, no distrito da Manhica, província de Maputo.

Tal e qual Gertrudes, Rosa perdeu o marido numa altura em que os seus cinco filhos eram menores de idade. Passou privações para coloca-los a estudar. Dormia numa casa de construção precária (caniço, madeira e zinco) até que se juntou a outras mulheres e criaram uma caixa comunitária de poupança através da qual rodavam o crédito entre os membros e geravam lucros.

Foi com os lucros da poupança que esta mulher iniciou o seu negócio de venda de produtos frescos (alguns trazidos de sua machamba) e carvão vegetal.

Rosa beneficiou também da capacitação oferecida pela MULEIDE. Deixa algumas dicas: “Para abrir a sua banca tens de fazer o estudo de mercado, procurando perceber que tipo de produtos a população necessita mais e investir nisso.”

Fez saber que antes de se formar, vendia o mesmo tipo de produtos, mas pensava que não tinha lucros, mas, como disse, o problema não era esse. “Não fazia o plano do negócio e não separava o lucro do investimento, as despesas para a casa, os custos do transporte, por exemplo. Este é o erro que cometemos quando não estamos informadas”, disse.

Apontou ser importante que o vendedor saiba identificar o que é lucro e o que é investimento que é para não correr o risco de usar o valor do investimento nas despesas da casa porque, segundo disse, assim o negócio vai à falência.

“Tudo o que preciso comprar anoto e contabilizo para ver se vale a pena ou não, se fico com algum lucro ou não. Quando está na banca tem que saber conquistar clientes para que voltem

mais vezes. Basta um sorriso e bom modo ao falar e não se deixar aborrecer para o negócio dar certo.”

Para Rosa, o negócio ajuda a tirar a pessoa da miséria e da fome desde que esteja preparada e determinada para isso. “Já construí a minha casa de alvenaria e fiz os meus filhos crescerem e agora estão a viver nas suas casas. Fiquei apenas com o mais novo, que concluiu este ano a 12^a classe”, festejou.

<http://www.jornalnoticias.co.mz/index.php/pagina-da-mulher/63492-narradas-por-mulheres-no-negocio-trajectorias-que-inspiram-a-nova-geracao.html>