

Novas funcionalidades de aplicativos ajudam as mulheres de todo Moçambique a controlar as suas próprias poupanças



11 de Janeiro de 2022

Por [TechnoServe](#)

Depois de se separar do seu marido, Albertina Chirindza virou-se para um produto de poupança digital inovador para ajudar os seus filhos a progredir. Ajudou-a a diversificar o seu negócio, a comprar terrenos, e a enviar a sua filha para a faculdade.

Albertina Chirindza, 42 anos, é uma mãe solteira de quatro filhos a viver em Maputo, Moçambique. Quando se separou do pai dos seus filhos, ela tinha um objectivo principal: apoiar os seus filhos.

Numa [sociedade historicamente dominada por homens](#), Albertina sabia que criar quatro crianças sozinho não seria tarefa fácil. Mas como é que ela ia fazer isso?

Amendoins com fins lucrativos

Inicialmente, a mãe de Albertina encorajou-a a vender amendoim torrado. Ela conseguiu fazer um lucro semanal de 500 meticais (aproximadamente 9 dólares). Mas Albertina precisava de fazer mais pelos seus filhos, e assim aderiu a um *xitique*, um mecanismo tradicional de poupança em Moçambique que depende dos membros do grupo para

contribuir colectivamente todos os meses e revezar-se na retirada das contribuições mensais.

Foi útil, mas Albertina observa, "*os eventos sociais em torno do grupo de poupança fizeram-me gastar mais dinheiro do que o esperado*". E ela não tinha nenhum contracto formal ou recurso caso o grupo não lhe devolvesse o dinheiro. A sua conta bancária tradicional também era frustrante, pois teria de fechar a sua loja para ir esperar em longas filas no banco para levantar dinheiro.

Depois, no início de 2021, depois de ter mudado recentemente para a M-Pesa, um serviço de transferência de dinheiro digital, Albertina viu um anúncio televisivo sobre um novo produto financeiro digital que estavam a oferecer com o mesmo nome que o seu grupo de poupança: *Xitique*.

A nova ferramenta de poupança ligada à sua conta digital M-Pesa, permitir-lhe-ia criar pequenas poupanças a curto prazo que se adaptassem às suas necessidades empresariais e pessoais. Parecia flexível, fácil de usar, e feita apenas para pessoas como ela.

E, de facto, tinha sido.

As recomendações da TechnoServe ajudam os utilizadores femininos

A última versão do produto *Xitique* foi, em parte, o resultado de recomendações de uma equipa da TechnoServe que trabalha para melhorar o empoderamento das mulheres em Moçambique através de modelos de negócio mais inclusivos.



Através do programa [Women IN Business \(WIN\)](#), financiado pela Embaixada da Suécia, a TechnoServe trabalha com o sector privado local para lhes mostrar como as empresas que incluem o género são mais susceptíveis de atingir uma base de clientes mais vasta e diversificada, levando a receitas mais elevadas e a uma melhor reputação da empresa.

Ao ajudar a M-Pesa a tornar os seus produtos mais acessíveis e inclusivos, a TechnoServe sabia que

mulheres como Albertina poderiam mais facilmente obter financiamento para os seus negócios - e a M-Pesa conseguiria mais clientes. Ganhar - ganhar.

Para o produto *Xitique*, a TechnoServe realizou uma análise de mercado de 150 pessoas de baixa renda - 70% mulheres - em Maputo que utilizaram a plataforma de poupança digital.

Com este entendimento das necessidades e comportamentos dos clientes, a equipa TechnoServe sugeriu melhorias à plataforma *Xitique* que serviriam melhor mulheres de baixos rendimentos como Albertina.

Vários meses após o lançamento da nova versão *Xitique*, a equipa da TechnoServe realizou um estudo de impacto para saber até que ponto as actualizações do produto tinham sido eficazes. Verificaram que 75% das usuárias que notaram as alterações da TechnoServe acreditavam que estas lhes permitiam poupar mais. E, em geral, as alterações ao novo produto contribuíram para um aumento de cerca de 40% mais mulheres e 29% mais homens que utilizam o produto.

O que significa para as mulheres em Moçambique

Albertina adorou o novo produto *Xitique*. Não tinha de sair da sua loja para fazer um depósito; não tinha de se preocupar em contribuir com fundos nos dias em que os seus rendimentos eram baixos; e podia facilmente aceder ao seu dinheiro quando precisasse.

Criticamente para as mulheres, a conta mantém os seus rendimentos a salvo dos ladrões. *"Muitas vezes com o tradicional Xitique, no dia em que recebe o seu dinheiro tem medo de ser roubado"*, diz Albertina.

Após várias rondas de poupança na plataforma *Xitique*, Albertina sentiu-se suficientemente confiante para tentar diversificar o seu negócio. Começou a vender tomates, que tinham uma margem de lucro baixa, mas que lhe permitiu providenciar consistentemente o jantar para os seus filhos.

Com o passar do tempo, o negócio cresceu, e ela começou a vender fruta importada da África do Sul. Albertina foi a única a vender estes produtos na zona para além dos supermercados, e a procura disparou.

Agora, ela aumentou o seu rendimento o suficiente para se sentir mais segura sobre o futuro dos seus filhos. Ela poupou dinheiro suficiente para pagar faculdade da sua filha no próximo ano, e para o seu filho lançar a sua própria micro-empresa.

Há anos atrás, quando Albertina deixou o marido, ela também deixou a sua casa. Agora, com maiores rendimentos, comprou recentemente um terreno, sobre o qual planeia construir a sua própria casa.

"Espero que as gerações futuras possam ser diferentes", diz ela, "onde sejam mais independentes e capazes de tomar as suas próprias decisões sem serem influenciadas pela família ou pelo marido".



Pela sua parte, diz ela, sente-se orgulhosa de pensar em como passou "em tão pouco tempo, desde a venda de amendoins até poder sustentar os meus filhos e sonhar com um futuro melhor: ter uma mercearia fixa e uma casa própria".