

# Cunene em movimento: dinâmicas empresariais transfronteiriças\*

CRISTINA UDELSMANN RODRIGUES

**RESUMO:** O crescimento de Ondjiva e da povoação de Santa Clara no Sul de Angola – fronteira com a Namíbia – dependeu, em grande parte, do aumento das trocas comerciais entre os dois países a partir do final da guerra angolana. Embora os comerciantes de ambos os lados tivessem encontrado, ao longo dos períodos de guerra, estratégias de manutenção destas trocas, foi só a partir de 2002 que se intensificaram os tráfegos nesta região, provocando, por um lado, a fixação de população oriunda do meio rural e de outras regiões angolanas e, por outro, o desenvolvimento da capital do Cunene e de Santa Clara. Neste texto analisam-se as dinâmicas recentes de crescimento e intensificação da circulação comercial em diversos contextos determinantes: de guerra, de paz e livre circulação; de controlo dos movimentos de pessoas e bens e das alternativas; e estratégias comerciais e populacionais perante este controlo. Esta análise baseia-se numa conjugação de diversas pesquisas no local, em especial daquela realizada no âmbito do projecto «Angola em Movimento».

**Palavras-chave:** Angola, Namíbia, Fronteira, Comerciantes, Estratégias

**TITLE:** Moving Cunene: cross-border entrepreneurial dynamics

**ABSTRACT:** The growth of Ondjiva and Santa Clara in the south of Angola – bordering Namibia – largely depended on the increase of trade between the two countries after the end of the Angolan civil war. Though traders from both sides found strategies to maintain this trade during the war, it was only from 2002 on that circulation has intensified, causing, in one hand, the settlement of rural population and other Angolans and, on the other, development of the capital of Cunene and of Santa Clara. In this paper, the author analyses recent dynamics of growth and of intensification of trading circulation during diverse determinant contexts: war, peace, and free circulation; border control of people and trade; and commercial and population strategies before this control. This analysis is based in a combination of several researches in the area, particularly the research conducted through the project «Angola in Movement».

**Key words:** Angola, Namibia, Border, Traders, Strategies

---

CRISTINA UDELSMANN RODRIGUES

crisrodrigues70@gmail.com

Antropóloga, doutorada e investigadora em Estudos Africanos no Centro de Estudos Africanos do ISCTE. Trabalha há vários anos sobre Angola, sobre dinâmicas urbanas e economia e sociedade. É autora de **O Trabalho Dignifica o Homem: estratégias de famílias em Luanda** (2006, Editora Colibri).

Anthropologist, PhD and researcher in African Studies at the Centre of African Studies (CEA), ISCTE in Lisboa. She has been working for several years about Angola, about urban dynamics and economy and society. She is the author of **O Trabalho Dignifica o Homem: estratégias de famílias em Luanda** (2006, Lisboa, Editora Colibri).

\* A produção deste artigo tem o financiamento da Fundação para a Ciência e a Tecnologia. A aplicação do inquérito no Cunene foi supervisionada por José Pedro Jacinto.

## INTRODUÇÃO

Este texto resulta da conjugação de diversas investigações no terreno – no Cunene –, mas concentra-se, sobretudo, nos resultados obtidos através da participação no projecto de investigação do Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa denominado «Angola em Movimento»<sup>1</sup>. As primeiras duas investigações decorreram no âmbito do Plano Director da Cidade de Ondjiva e implicaram a realização de um inquérito com uma amostra representativa na cidade capital da província, incluindo uma parte significativamente extensa sobre as actividades económicas locais e as vias do seu desenvolvimento (Rodrigues, 2005); decorreram, ainda, no âmbito de uma pesquisa sobre as perspectivas de vida e de trabalho dos jovens em Angola – a maioria dos comerciantes transfronteiriços no Cunene – que implicou a realização de entrevistas individuais e entrevistas de grupo focal a jovens da região.

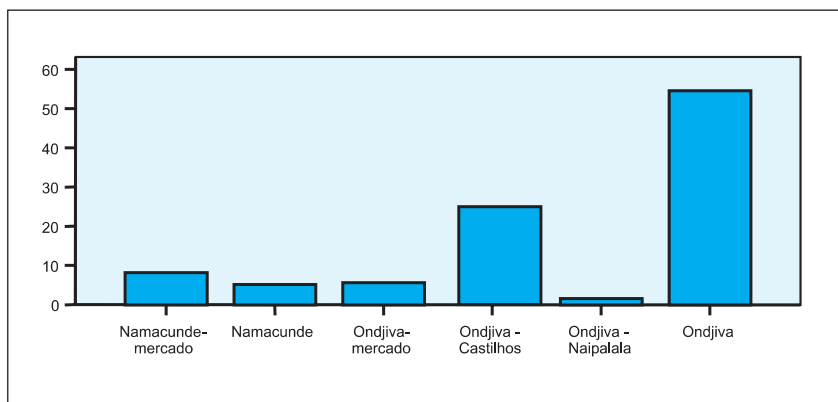
Estas informações permitiram a construção, posterior, de um inquérito adaptado às realidades locais e incidindo sobre as dinâmicas do comércio transfronteiriço, no âmbito do projecto de investigação acima referido. Este projecto centrou-se sobre os movimentos transfronteiriços de angolanos em Angola e em Portugal, movimentos estes motivados fundamentalmente pelo comércio e/ou pela condução de actividades económicas de outras ordens, implicando uma circulação por e sobre fronteiras. A comparação entre os diversos terrenos de circulação constitui um dos objectivos do projecto interdisciplinar, sendo aqui apresentados apenas os resultados respeitantes ao inquérito no Cunene. A província do Cunene, no sul do país, tem como sede provincial a cidade de Ondjiva (antiga Pereira D'Eça), que fica a 40 km da fronteira com a Namíbia. Santa Clara é a localidade mais próxima da fronteira, sendo a correspondente namibiana Oshikango, do outro lado da vedação. Ondjiva dista 415 km do Lubango e cerca de 1 400 km de Luanda.

O inquérito, baseado num modelo do Banco Mundial para a avaliação do capital social, pretendia servir de base comparativa entre os diversos contextos, centrando-se sobre as redes e dinâmicas sociais que sustentam as actividades económicas nas diversas regiões e contextos. Ele foi aplicado, em Setembro de 2006, a 196 comerciantes da província – em especial das áreas de Ondjiva e de Namacunde/Santa Clara –, a maioria deles do sexo masculino (63,2 %), entre os 21 e os 30 anos (46,7 %), empregados por conta própria (76,8 %) e originários de meios urbanos/cidades angolanas (82,7 %).

Dada a preocupação central de perceber as estratégias e dinâmicas em presença relativas ao comércio transfronteiriço, este artigo inicia-se com a contextualização das mudanças de ordem social, económica e política em Angola nos últimos anos – que

tiveram uma influência fulcral nesta região –, para depois analisar os dados obtidos no terreno não só à luz destas mudanças, mas também relativamente às características fundamentais do comércio e dos comerciantes de fronteira.

FIGURA 1



### CRESCIMENTO E EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO TRANSFRONTEIRIÇO NA REGIÃO

Ondjiva, capital da província do Cunene, localiza-se num município (Kwanhama) que registou um elevado crescimento populacional nos anos recentes e que é, actualmente, o mais populoso em toda a província. No entanto, o município de Namacunde, onde se situa Santa Clara, atraiu comparativamente um elevado número de pessoas, registando uma taxa de crescimento extraordinária, atingindo um número aproximado à metade da população do Kwanhama. Este crescimento é quase exclusivamente explicado pela forte atracção que o comércio transfronteiriço exerceu e exerce na província e nas províncias vizinhas, bem como sobre outros migrantes angolanos oriundos de áreas mais afastadas.

TABELA 1

#### Crescimento populacional no Kwanhama e em Namacunde

	1996	1997	2002	Variação (%) 1996-2002
Kwanhama (Ondjiva)	167.986	170.582	247.385	47,3
Namacunde (Santa Clara)	25.108	77.696	112.000	346,1

Fonte: Governo da Província do Cunene, 2005

Após a invasão sul-africana e a guerra subsequente – com o Governo de Angola e entre a África do Sul e a resistência da SWAPO –, a incerteza e as regras marciais dominaram a região. Esta incerteza durou mais de uma década – até à transição da

Namíbia para a independência, em 1989 – e prolongou-se depois internamente na senda da guerra civil angolana. Mas mesmo em ambas as fases de guerras, a circulação entre um e outro país, de carácter comercial, manteve-se algo activa. Os trabalhadores angolanos na Namíbia alimentaram pequenas redes comerciais, importando para o país pequenas quantidades de produtos cujo acesso em Angola era muito limitado. Durante a guerra civil, a incapacidade de abastecimento local a partir de Angola, bem como a proximidade da Namíbia fizeram com que um número significativo de pessoas da província se dedicasse ao comércio transfronteiriço, facto para o qual as proximidades linguísticas e étnicas também contribuíram.

Logo após a independência da Namíbia, alguns namibianos tentaram iniciar negócios em Angola, na região do Cunene – em especial em Namacunde -, mas o retomar da guerra angolana e a sua intensificação cedo fizeram desaparecer este tipo de investimento que não mais retornou à região. O que manteve animadas as trocas transfronteiriças foram os riscos que alguns comerciantes decidiam tomar para atravessar áreas de combates e emboscadas e a fronteira, o que, no entanto, equivalia a um risco menor em relação ao abastecimento de produtos através do eixo norte, Cunene-Lubango. Este dinamismo relativo impulsionou o crescimento de Oshikango, do outro lado da fronteira, onde um conjunto de comerciantes namibianos se foi fixando, construindo armazéns de venda de produtos adaptados especificamente aos consumidores angolanos. A partir de 2000, e mais intensamente depois do final da guerra em 2002, este pólo namibiano registou um crescimento espectacular, atraindo comerciantes não só do vizinho Cunene mas também de muitas outras províncias de Angola. Ao mesmo tempo, impulsionou o crescimento de Santa Clara – a povoação angolana mais próxima da fronteira - para onde, inclusivamente, se mudaram alguns serviços estatais de apoio a este comércio, como a Direcção-Geral de Viação, que logo ali tratava dos registos da grande quantidade de automóveis que eram comprados na Namíbia para serem vendidos em Angola. Perante esta circulação, foi, inclusive, estabelecida entre os serviços de fronteira de um e outro país, no início de Junho de 2004, a criação de um passe para os residentes nestas áreas (Kunene e norte da Namíbia) com vista a eliminar os inúmeros processos de pedido de salvo-condutos. Este passe com a validade de três dias permitia inicialmente a circulação num raio de 30 km, aumentando, em 2005, para 60 km.

Este crescimento e expansão do tráfico comercial foram, contudo, curtos e rapidamente controlados logo em 2004. Nesta altura, já a firma britânica de alfândegas, a Crown Agents, tinha iniciado a gestão do tráfico e dos procedimentos alfandegários na província<sup>2</sup>, dando especial atenção a esta fronteira (Dobler, 2006). Associado a este controlo, registou-se o restabelecimento de rotas comerciais internas em Angola, tornando-se cada vez mais acessíveis – em termos de preço e variedade – produtos

importados (e alguns de produção nacional, em menor escala) que se tornaram mais atractivos para os revendedores locais. Para os comerciantes angolanos interprovinciais, o Cunene passou, igualmente, a constituir uma opção de mercado. Por outro lado, algumas actividades agrícolas e pecuárias passaram a poder abastecer o mercado da província, destacando-se, por exemplo, Ombadja e o Cuvelai no Cunene e a Matala na Huíla, o que reduziu as necessidades de importação de produtos namibianos deste tipo. Actualmente, a circulação de produtos entre a Namíbia e Angola através desta fronteira encontra-se por isso bastante limitada, quase se cingindo àqueles cujos preços ainda se mantêm competitivos em relação ao comércio interno – e neste campo destacam-se os produtos comercializados nas lojas de chineses que registaram um aumento significativo em Oshikango (Dobler, 2006).

De facto, a activação do comércio transfronteiriço na região contribuiu para o crescimento e expansão da cidade capital do Cunene e para o surgimento de um pólo muito importante na região – Santa Clara. O crescimento notável desta última ficou a dever-se às actividades comerciais informais e não controladas que permitiram a um número significativo de agentes obter lucros atractivos o suficiente para aí se fixarem. As receitas aduaneiras, no ano de 2003, no posto de Despacho Aduaneiro de Ondjiva, ascenderam a mais de 12 milhões de dólares. Estas receitas, embora sendo das mais baixas comparativamente às estâncias aduaneiras de Luanda, do Soyo, Lobito ou Cabinda (Malongo), eram as mais elevadas da Região Aduaneira do Namibe (onde se inclui Ondjiva) e superiores àquelas arrecadadas na alfândega do Namibe.

A partir do momento em que o controlo da fronteira passou a ser mais apertado, o comércio transfronteiriço tornou-se menos atractivo, o que trouxe também implicações para os ritmos de crescimento populacional. A tentativa da administração local de regular também o comércio informal no interior da província – por exemplo, com a implementação do sistema de registo dos comerciantes ambulantes ou com a construção do mercado formal dos Castilhos para substituir os mercados informais – contribuiu para o abrandamento do crescimento do comércio na região, mas não foi capaz de atrair um número significativo de comerciantes. Algumas actividades económicas de suporte a este dinamismo comercial do início dos anos 2000, como a hotelaria, a restauração ou o transporte, sofreram igualmente um abrandamento com o aumento do controlo e da regulamentação.

Em todo o caso, este tipo de comércio informal, baseado em margens de lucro mais atractivas devido à fuga aos impostos e taxas, não foi completamente eliminado na região. Em Santa Clara, os comerciantes encontram novas formas de organização no seio deste tipo de trabalho informal perante a regulação. Os comerciantes locais cons-

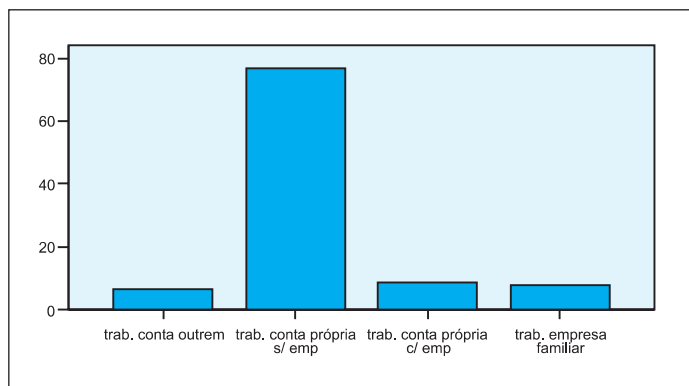
troem redes de transporte de produtos entre a Namíbia e Angola que integram jovens que podem ou passar pela rede que separa a fronteira sem serem detectados ou que são menores e que, por isso, não podem ser objecto de acção legal caso sejam apanhados; redes integrando mulheres e jovens que atravessam a fronteira várias vezes ao dia com pequenas cargas de produtos abaixo dos 50 dólares colectáveis por lei e que recebem um pequeno pagamento por esta actividade. A lógica do informal e da fuga ao imposto mantém-se na base dos lucros e da motivação para realizar o comércio transfronteiriço.

No entanto, uma parte significativa dos comerciantes que se fixaram nesta zona não foi capaz de se integrar nas estruturas de comércio local – reguladas ou à margem do controlo – e optou pela deslocação e fixação noutras localidades, algumas delas de fronteira e onde as mesmas lógicas e práticas comerciais ainda são possíveis. Este é o caso de alguns comerciantes que se instalaram noutras fronteiras do sul do país, como a do Rundu-Calai, do Chitado ou do Ruacaná<sup>3</sup>. No fundo, a característica recorrente, não só na região mas também no que diz respeito ao comércio e à circulação de pessoas e bens, é a instabilidade. A análise das características e práticas dos comerciantes e do comércio aqui praticado evidencia esta instabilidade e o reduzido grau de consolidação das actividades e das redes económicas e sociais que as suportam.

## COMERCIANTES E COMÉRCIO EM SANTA CLARA E ONDJIVA

Com base no inquérito realizado no Cunene em 2006 – e acima referido –, os comerciantes caracterizam-se pela sua juventude, são sobretudo do sexo masculino, de origem urbana, trabalhadores por conta própria – i.e., predominantemente ligados ao sector informal. Apesar de se terem multiplicado as acções do governo e das instâncias municipais relativas à formalização e regulamentação das actividades

FIGURA 2



económicas, a informalidade tem constituído uma das vantagens principais dos comerciantes locais. Este facto está bem patente na preferência pelos mercados informais do Kachila (Ondjiva) e de Namacunde, em detrimento do mercado municipal formal (Castilhos), construído de raiz pelo governo em Ondjiva e que se encontra praticamente abandonado.

Uma outra característica importante relativa aos comerciantes diz respeito à sua origem: uma grande parte dos comerciantes nasceu noutras províncias do país e apenas muito recentemente se fixou no Cunene, à procura de oportunidades de trabalho e de negócio. Neste aspecto, o dinamismo do comércio transfronteiriço constituiu o principal atractivo quer destes migrantes provenientes de outras províncias quer daqueles provenientes do meio rural da província do Cunene. Ainda de ressaltar que a província da Huíla foi, durante os longos anos de guerra, o principal centro de acolhimento de deslocados de guerra provenientes do Cunene, que se fixaram por toda a província e em especial na capital (Lubango), mas que, inclusive, constituíram pólos de fixação importantes e de dimensões consideráveis, como o de Castanheira de Pêra.

**TABELA 2**  
**Proveniência dos comerciantes (inquérito, 2006)**

Local	Frequência	Percentagem
Benguela	13	6,6
Bié	10	5,1
Huambo	17	8,7
Huíla	67	34,1
Kuando-Kubango	6	3,0
Kunene	42	21,5
Kwanza-Norte	1	0,5
Kwanza-Sul	1	0,5
Luanda	13	6,6
Lunda-Norte	1	0,5
Malange	1	0,5
Mbanza Kongo	1	0,5
Moxico	1	0,5
Namibe	4	2,0
Uíge	15	7,7
Zaire	3	1,5
<b>Total</b>	<b>196</b>	<b>100,0</b>

Com o final da guerra, assistiu-se a um retorno significativo desta população. De entre os inquiridos, a maioria vem para o Cunene depois de 2002, apesar de a percentagem daqueles que começaram a chegar à região antes desta data seja também significativa. Tendo em conta estas características, assume-se que a maioria dos comerciantes na região tenha iniciado a sua actividade há menos de cinco anos, facto este que reforça a ideia de instabilidade das redes e das dinâmicas sociais e económicas aí criadas.

**TABELA 3**  
**Data de fixação no Cunene (inquérito, 2006)**

	Nº	%
Antes da Independência	4	2,0
Entre 1975 e 1991	20	10,2
Entre 1992 e 2001	66	33,4
Depois de 2002	80	40,9
NS/NR	26	13,3
<b>Total</b>	<b>196</b>	<b>99,8</b>

Para além de serem, na sua maioria, jovens migrantes, possuem habilitações escolares relativamente elevadas, tendo em conta a situação do país nos últimos anos e tendo em conta o estado em que se encontram as infraestruturas escolares no país. No entanto, os níveis de desemprego no país são desencorajadores para estes jovens, o que faz com que um grande número deles procure alternativas geradoras de rendimentos no informal, em especial no comércio. Ele atrai sobretudo jovens que estão na região muitas vezes sem a família, a fazer o *Buli*, o transporte de produtos entre um país e outro ou que já possuem o seu próprio negócio<sup>4</sup>.

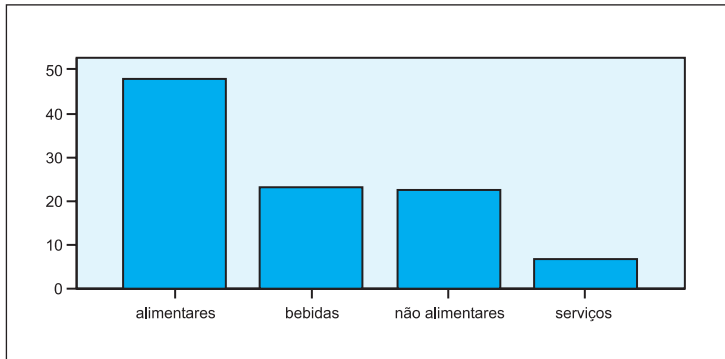
**TABELA 4**  
**Grau de escolaridade (inquérito, 2006)**

Grau de escolaridade	Frequência	%
Não sabe ler/escrever	27	13,8
Sabe ler/escrever sem escola	6	3,1
Nível I	48	24,5
Nível II	16	8,2
Nível III	8	4,1
Secundário	62	31,6
Curso profissional	17	8,7
Ensino superior	3	1,5
NS/NR	9	4,6
Total	196	100,0



Apesar de o *boom* do comércio transfronteiriço se ter feito muito à custa do comércio de produtos manufacturados, produtos alimentares e bebidas, começa lentamente a surgir um sector de prestação de serviços e uma especialização relativamente ao tipo de produtos comercializados. No entanto, continua a verificar-se um predomínio do sector alimentar e das bebidas.

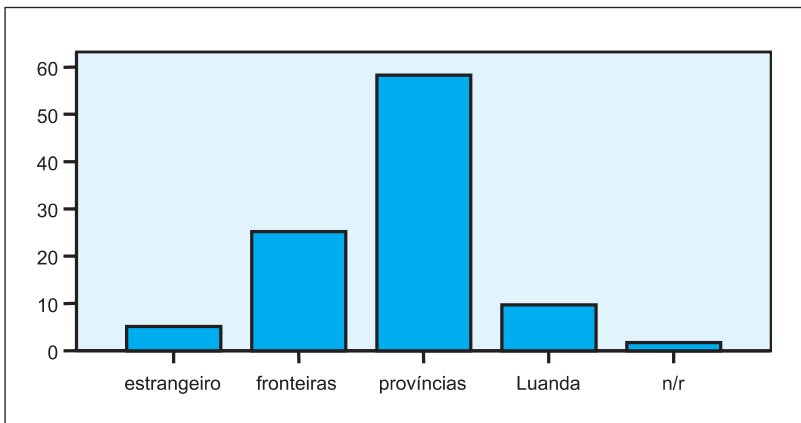
FIGURA 3



O que é muito diferente daquilo que acontecia há poucos anos é definitivamente o local onde estes comerciantes adquirem os seus produtos. A fronteira e o país vizinho perderam muita da sua importância e o número de comerciantes inquiridos que se abastece através desta rota é actualmente muito reduzido em relação a anos anteriores (Kahuika, 2003).

A explicação para esta mudança encontra-se não só no maior controlo da fronteira através da melhoria substancial dos serviços alfandegários, mas também na abertura

FIGURA 4



das rotas internas de abastecimento do mercado. O aumento e intensificação das rotas de comercialização de produtos no país, possibilitada pela melhoria rodoviária e pelo cessar da guerra, tornaram a província do Cunene um mercado relativamente atractivo, na medida em que os produtos importados do Brasil, Portugal ou África do Sul chegam por estrada a preços competitivos.

*Octávia Luandina de 25 anos, nasceu na cidade do Namibe e veio para Ondjiva em 1995. Trabalha com a mãe e com uma tia. Vende batata, fuba, cebola repolho, tomate, cenoura, fruta, maionese, vinagre, óleo de palma, ovos, fermento, óleo, arroz. Em Angola existem estes produtos mas fica caro ir buscar ao Lubango. A única coisa que aí vai buscar é o arroz porque o arroz namibiano é muito escuro. A Topscol, fuba feita na Namíbia, é a mais utilizada na região. A partir de 2003 é que as coisas começaram a mudar. Abriu a Goufrete, um armazém de produtos alimentares que recebe os produtos via Namibe, em Ondjiva (e também no Lubango) e aí compram sumos Compal, chouriço, arroz. Duas caixas de óleo já pagam taxas na alfândega e por isso só vão buscar à Namíbia tomate e repolho, que não pagam taxa. Os comerciantes por vezes pagam aos miúdos que estão na fronteira para trazerem os produtos da Namíbia em pequenas quantidades para não pagar taxa. Mas se não pagam a taxa, têm que pagar aos miúdos. Desloca-se à Namíbia três vezes por semana para fazer compras, se o negócio correr bem. Pediu dinheiro emprestado para iniciar o negócio a uma pessoa conhecida do Namibe e já emprestou a duas tias que vieram do Namibe para o Cunene.*

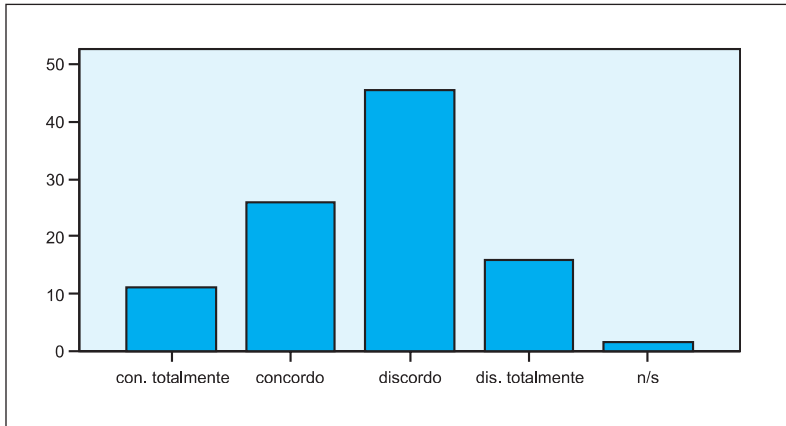
*Entrevista em Ondjiva (Kachila, 2006)*

## REDES ECONÓMICAS E SOCIAIS

As redes sociais que suportam as actividades económicas são, sobretudo, de carácter familiar. Dada a curta permanência da população em geral na região e particularmente dos comerciantes, as redes e cooperações locais são ainda fracas e instáveis, muito apoiadas nas solidariedades familiares. O inquérito realizado em 2006 dá conta que mais de 80% dos comerciantes organiza a aquisição dos produtos que comercializa de forma individual. Os custos deste tipo de organização são claramente mais elevados, mas resultam dos níveis de confiança até agora criados e consolidados no seio daqueles que se dedicam às actividades comerciais na região.

Esta ideia da fraqueza das redes sociais e dos níveis de confiança é reforçada ao longo de todo o inquérito realizado, sendo que a maioria dos inquiridos se revê na afirmação de que «é preciso estar sempre atento ou alguém pode aproveitar-se de nós» (cerca de 70% das respostas concordantes). Por outro lado, a confiança na família e nas redes de cariz familiar aparece bastante destacada, sendo muito mais baixos os níveis de confiança em grupos identitários ou de pertença que poderiam ter algum

FIGURA 5



significado no contexto do Cunene (Lima, 1977; Monteiro, 1994), como a etnia Ovambo – partilhada com os vizinhos namibianos, assim como a língua Kwanhama.

É, aliás, a força dos laços familiares que está também na base do apoio recebido para o início da actividade comercial. Quer a poupança individual como a entajuda familiar aparecem como as principais formas de acesso ao capital inicial.

*Mateus João Tchutcho tem 43 anos e nasceu na Maianga, em Luanda. Veio para o Cunene em 1993, inicialmente para o Xangongo onde trabalhou com um irmão e depois, em 2001, para Ondjiva porque o irmão faleceu e porque o negócio no Xangongo não era tão bom quanto em Ondjiva. No Xangongo tinham um botequim e em Ondjiva Mateus abriu também um botequim. Começou por vender cerveja a copo na praça investindo o capital que trazia do Xangongo e mais algum que pediu a uns familiares que tem no Lubango nos barris e material. Os comerciantes, no Cunene, funcionam cada um por si. A maior parte das coisas do botequim compra na praça ou em grossistas locais e só vai à Namíbia quando não existem estes produtos ou materiais em Ondjiva. Os grossistas já estão em toda a província e ir comprar à Namíbia já não compensa porque dá muito trabalho com a alfândega. O abastecimento do botequim depende dos clientes, das vendas. Os dias mais activos são quando o pessoal da função pública recebe os salários. Paga muitas taxas e impostos com o botequim: apresenta as contas aos fiscais do Ministério das Finanças uma vez por mês e paga a devida taxa sobre os lucros, paga certificados de habilitação ao Ministério da Saúde, para a estatística do Governo Provincial. Para se formalizar teve que fazer muitas poupanças para conseguir pagar as taxas. Estava num trabalho tradicional mas agora está num trabalho moderno; trabalha mesmo no papel. Mas é difícil concorrer com os comerciantes de quintal que por não pagarem taxas vendem os produtos mais baratos. Não se pode ir fiscalizar um quintal*

*Entrevista em Ondjiva (Naipalala, 2006)*

FIGURA 6

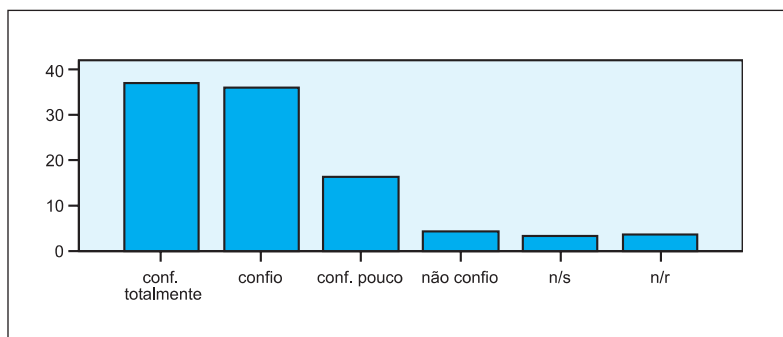
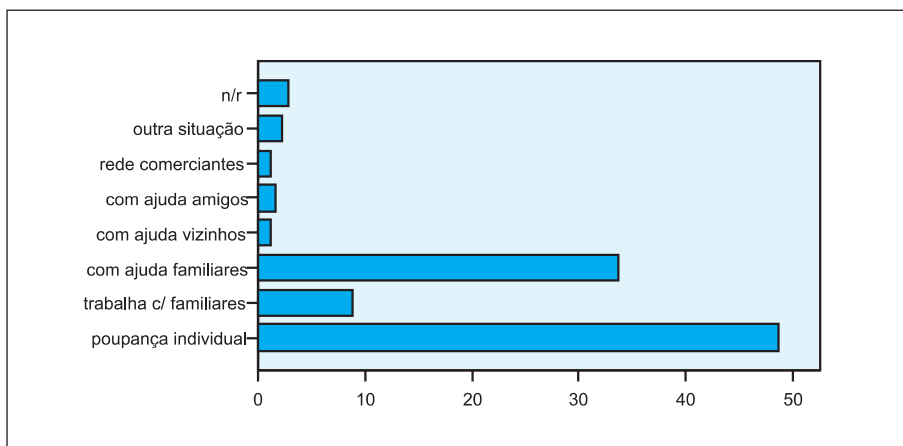


FIGURA 7



No fundo, o facto de a maioria das pessoas que se dedicam ao comércio transfronteiriço se terem aqui estabelecido muito recentemente não permitiu ainda a criação de redes comerciais estáveis. A própria composição deste grupo – jovens, migrantes – contribui para a profusão de actividades de carácter individual, de pequena escala, de que são exemplo as mulheres e crianças que trabalham exclusivamente como transportadores de mercadorias de valor inferior aos 50 dólares taxáveis de um país para o outro. Não sendo comerciantes na verdadeira acepção do termo, animam a circulação transfronteiriça que, contudo, tende a diminuir. Muitas destas pessoas, não estabelecidas no local de forma estável e com perspectivas de durabilidade, optam agora pela migração para outras regiões onde possam ainda existir oportunidades de negócio menos reguladas. Embora a acção do governo e das estruturas administrativas locais

tenha sido no sentido de uma melhor organização e controlo da actividade comercial transfronteiriça, ela tende a asfixiar a emergência de empreendedores na região, com consequências para o desenvolvimento de outras actividades que se começavam a desenvolver para apoiar este tráfego. O crescimento do número de estabelecimentos hoteleiros e de restauração na província registou uma quebra muito acentuada nos últimos anos. Esta diminuição da circulação trouxe igualmente consequências em termos de colecta de impostos por parte do Estado, quer através dos impostos alfandegários quer através dos impostos sobre as actividades económicas locais, embora o sistema se tenha tornado mais eficaz.

Desta forma, as tendências observadas na região são de estagnação económica e de alguma incerteza em relação às capacidades de criação de novas áreas de negócio por parte dos comerciantes. Embora alguns se tenham fixado definitivamente e constituído estabelecimentos comerciais fixos, perante a menor atracção pela fronteira é questionável a viabilidade de alguns negócios criados. Ainda, com a tendência para a deslocação daqueles que procuram oportunidades de comércio noutras fronteiras ou noutras localizações, diminui o já reduzido mercado regional, com consequências para os comerciantes que decidiram estabelecer-se no Cunene. Importa questionar, portanto, o papel da regulação administrativa face ao desenvolvimento de dinâmicas económicas de tipo empresarial. Que contrapeso terão estas que ter ao nível da criação de alternativas viáveis para a população que, saída de uma guerra de longos anos, com baixas qualificações ou sem oportunidades de emprego suficientes para o tipo de qualificações que possui, migrante e com fracas redes sociais estabelecidas se inicia em actividades deste género. Não só estas actividades permitem, por um lado, a sua própria sobrevivência como, por outro, activam e promovem dinâmicas locais de crescimento e desenvolvimento empresarial. Quais são as estruturas de apoio e fomento ao desenvolvimento económico local que têm que acompanhar o controlo e a formalização das actividades económicas e como se podem estas adaptar às características de uma população em geral empreendedora, mas com um nível muito reduzido de capacidade de organização.

As mudanças ocorridas na região foram muito rápidas nos últimos anos, o que implicará também respostas rápidas por parte dos agentes de desenvolvimento. Se, em 2005, se considerava que «integrado na dinâmica comercial transfronteiriça e na circulação de pessoas e capitais, o sector hoteleiro apresenta um potencial económico importante na região (...)» (Rodrigues, 2005), actualmente este passou a ser um argumento mais fraco. Uma possibilidade que se mantém situa-se na área agropecuária – «a produção agropecuária constitui um dos poucos sectores produtivos que podem ser desenvolvidos a longo-prazo, gerando-se simultânea e necessariamente capacidades em termos de gestão e organização da produção mais modernas» (*idem*) –, o que não servirá os comerciantes que se instalaram no Cunene.

## NOTAS

1. Financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia.
2. Desde 2001 que a Crown Agents trabalha com o Governo angolano nesta área. Em Fevereiro de 2003 estabeleceram-se em Ondjiva e, a partir de 2004, já a influência do seu trabalho sobre a circulação alfandegária era bem visível. Em 2006 apoiou o Governo angolano na preparação do novo código alfandegário que entrou em vigor em Janeiro de 2007.
3. Isto teve implicações, por exemplo, nas acções de determinadas ONG locais que trabalham na área da prevenção do HIV-SIDA e que se focam nos grupos de camionistas e comerciantes transfronteiriços que passaram a ter que se implantar em novas localizações.
4. Em 2006, o representante provincial do Instituto Nacional de Apoio à Criança (INAC) tinha identificado mais de 300 crianças (até aos 17 anos) que se encontravam concentradas nas zonas de fronteira (Kalueke, Santa Clara, marcos 9 1/2, 10 1/2 e 12 1/2) a realizar pequenos negócios e comércio transfronteiriço e que provinham de outras regiões do país. Apenas aqueles que conseguiam ganhar mais dinheiro aí se mantinham, enquanto que os restantes tendiam a procurar sucessivamente outras oportunidades noutras áreas de fronteira.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CUNHA, J. (1989), «Infradesenvolvimento em África. Desenvolvimento em curso nas antigas províncias portuguesas antes da descolonização. O plano do Cunene». *Revista Africana*, vol. 4, pp. 3-7.
- DOBLER, G. (2006), **South-South Business Relations in Practice: Chinese merchants in Oshikango, Namibia**. (no prelo).
- ESTERMANN, C. (1961), **Etnografia do Sudoeste de Angola**. Junta de Investigação do Ultramar, Lisboa.
- GOVERNO DA PROVÍNCIA DO CUNENE (2005), **Plano de Urbanização da Cidade de Ondjiva**. Ondjiva, GPC.
- KAHUIKA, S. *et al.* (2003), **Trade Assessment: Namibia and Angola**. Windhoek, NEPRU Occasional Paper.
- LIMA, Maria H. F. (1977), **Nação Ovambo**. Aster, Lisboa.
- MONTEIRO, R. (1994), **Os Ambós de Angola Antes da Independência**. (1.ª ed.). Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Lisboa.
- NETO, J. (1963), **O Baixo Cunene: subsídios para o seu desenvolvimento**. Junta de Investigação do Ultramar, Estudos de Ciências Políticas e Sociais, n.º 68.
- PADRÃO, F. Cerviño (1998), **A Colonização do Sul de Angola (1485-1974)**. Gráfica Europam, Sintra.
- RODRIGUES, C. U. (2007), «From Family Solidarity to Social Classes: Urban Stratification in Angola (Luanda and Ondjiva)». *Journal of Southern African Studies*, vol. 33(2), pp. 235-250.
- RODRIGUES, C. U. (2005), **Caracterização Sócio-Económica, Volume II, Plano de Urbanização da Cidade de Ondjiva**. Ondjiva, GPC.