

## Capítulo 10

### **Empreendedorismo no feminino: os percursos de negociantes informais de Maputo** *Sónia Frias Piepoli*

#### **Introdução**

No âmbito das pesquisas sobre economia e antropologia do desenvolvimento, tem vindo, em especial de há duas a três décadas a esta parte, a ser posta ênfase crescente nas questões relativas à economia informal.

No que respeita ao estudo destas matérias foi claramente pioneiro o trabalho que Hart realizou em inícios dos anos de 1970 em Accra no Gana e a partir do qual deu a conhecer um importante conjunto de informação relativa não só às modalidades de envolvimento dos cidadãos da cidade, no mundo das actividades económicas informais, mas mais do que isso, aos resultados que essa população ia conseguindo obter por meio dos seus negócios<sup>181</sup>. Hart foi aliás o primeiro autor a utilizar o termo “sector informal” para designar o conjunto de actividades desenvolvidas fora do controlo económico formal. A partir de então foram dados à publicação muitos outros trabalhos sobre esta temática, tendo-se posteriormente tornado também grande referência neste campo de pesquisa, o estudo que King realizou em Nairobi no Quénia e que publicou sob o título *Jua Kali Kenya* em 1996. O trabalho de King deu grande projecção ao termo *Jua Kali*<sup>182</sup> (termo que já de há

---

<sup>181</sup> Veja-se a título de exemplo o texto “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana” de 1973.

<sup>182</sup> O termo traduzido literalmente significa *sol quente*, aludindo-se assim ao trabalho realizado sob o sol, ou *aquele que não goza do benefício de um abrigo adequado* (Macharia 1992:221).

muito era adoptado no Quênia como sinónimo de “economia informal”), que se tornou de tal modo divulgado que continua a ser recorrentemente utilizado em discursos oficiais nalguns países africanos e mesmo por organismos internacionais a trabalhar sobre o sector informal em contextos subsarianos (Maccharia 1992).

Como revela a literatura, grande parte dos autores que se têm dedicado ao estudo da economia informal em África, têm realizado as suas pesquisas em cidades e esse facto tem vindo a contribuir de forma determinante para uma associação do fenómeno aos meios urbanos.

Ainda que as raízes da economia informal se tenham que reconhecer especificamente camponesas, é impossível negar-se que o seu desenvolvimento está hoje claramente associado à economia urbana. A literatura mais recente relaciona essa circunstância com dois fenómenos em concreto, por um lado, o do empobrecimento das populações urbanas<sup>183</sup> e por outro, com a massiva fuga a que se tem assistido nas últimas décadas de camponeses para os centros urbanos<sup>184</sup>.

Com a contínua chegada de populações de origem rural às maiores cidades subsarianas tem-se assistido a um muito rápido sobrepovoamento das mesmas e esse facto parece estar a constituir-se num novo desafio não apenas para os demógrafos mas para os desenvolvimentistas em geral.

---

<sup>183</sup> Autores como Peal (1991), Potts (1995) e outros, consideram o agravamento dos índices de pobreza urbana uma consequência da aplicação dos Programas de Ajustamento Estrutural, programas que visando um ajustamento da economia implicaram sempre a desvalorização da moeda, a liberalização do comércio, cortes na despesa pública relativa aos serviços sociais, ao aumento das privatizações e consequente aumento do desemprego, etc.

<sup>184</sup> Marcouiller e Young (1995) sugerem que a maioria dos camponeses que continua a emigrar para as cidades em África tem consciência de que muito provavelmente apenas vai engrossar o grupo dos novos pobres urbanos, no entanto, dadas as dificuldades que enfrentam para sobreviver nas suas terras de origem, continuam a considerar serem potencialmente maiores as probabilidades para conseguirem melhorar a sua vida numa cidade.

A maior parte das análises existentes sobre esta dinâmica migratória anuncia para as cidades cenários quase catastróficos, agudizados pela penúria económica das populações, pelo aumento da marginalidade e violência social, pela ruptura das infra-estruturas, pela irracionalidade. Vários autores falam por isso dos avultados riscos que pode comportar a macrocefalia das cidades capitais, outros alertam para a urgência da intervenção dos governos pela criação de políticas que contrariem a fuga e permitam a retenção de camponeses em meio rural (Marcouiller e Young 1995), alguns auspiciam o empobrecimento e o desaparecimento por completo de uma certa aristocracia laboral das cidades (Potts 1995), etc. Felizmente têm existido também olhares que têm conseguido ver para além destas perspectivas. Especialistas que têm apresentado outras interpretações a respeito da pobreza e das possibilidades dos pobres urbanos para conseguirem fomentar estratégias em defesa dos seus interesses e da sua integração social e económica (Safa 1970 e 1974, Lomnitz 1975, e outros). Há mesmo autores que se referem a estes pobres como populações cheias de recursos (Pearlman 1996; Cohen 1997), fazendo referência a aspectos como a sua capacidade de invenção de estratégias de sobrevivência; de estratégias que visam alguma mobilidade social; à sua racionalidade económica; a habilidades na exploração do espaço; de oportunidades várias, e a toda uma malha de competências mobilizadoras no sentido da sua organização para lutar contra a pobreza em que se vêem enredados.

Se é pois certo, que o primeiro objectivo dos pobres é a sobrevivência, não deixa de ser menos verdade que, logo que a garantam vão tentar concentrar os seus esforços num novo objectivo, o de diminuir o grau de pobreza que os aflige, e posteriormente vão lutar para garantir a sustentabilidade e se possível por continuar a melhorar as suas condições de vida.

Nas favelas do Rio de Janeiro, nos bairros de Lima, ou nos bairros de caniço de Maputo, o nosso território de análise, todos os dias se misturam novos chegados e se encontram populações muito

heterogéneas que vão inventando a sua organização para a sobrevivência pelo aproveitamento de quaisquer oportunidades que a cidade lhes possa proporcionar. Nesses ambientes vão-se por isso definindo novos modelos de convivência étnica; de relações de vizinhança; a emergência de alianças e associações oportunas e nalguns casos mesmo oportunistas, e vários outros tipos de movimentos que nos remetem para melhores expectativas a respeito das capacidades de preservação dos pobres em meio urbano.

A adesão de um crescente número destes indivíduos a actividades económicas do foro informal apresenta-se-nos apenas como um exemplo das estratégias que muitos têm sabido explorar.

O relato que nos propomos aqui apresentar dá testemunho disso mesmo. Resulta de um trabalho de pesquisa<sup>185</sup> levado a cabo na cidade de Maputo, a capital de Moçambique, entre 1998 e 2002, junto de um grupo de negociantes informais femininas.

O nosso intuito não é o de analisar o nível dos negócios que detêm, mas procurar descrever os seus percursos e revelar alguns dos momentos e das razões que determinaram o seu envolvimento em actividades no âmbito da economia informal, assim como das estratégias de que se socorreram para fazerem face às circunstâncias com que ao longo dos tempos se foram deparando; as opções que foram tomando a fim de atingirem determinados objectivos, no fundo reconhecer as suas dificuldades, as suas conquistas, o seu empreendedorismo.

A partir dos discursos das nossas entrevistadas, foi-nos possível identificar dois períodos mais marcantes no que concerne à sua adesão aos negócios informais.

O primeiro é por muitas delas (pelas mais velhas) situado em finais dos anos de 1970, o segundo cerca de dez anos mais tarde.

---

<sup>185</sup> Que deu origem á dissertação de doutoramento intitulada “Mulheres na Esteira, Homens na Cadeira” Por quanto tempo? Mulheres, economia informal e mudança cultural: estudo realizado na cidade de Maputo, apresentada no Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas – Universidade Técnica de Lisboa.

## Momento I – finais dos anos de 1970

Em finais de 1970 vivia-se em Moçambique, num momento já posterior à descolonização, um grande entusiasmo pelos novos rumos a dar ao país e pelo sistema político que desde a independência a Frelimo<sup>186</sup> tentava adoptar e aplicar à nação.

Estima-se que por essa altura cerca de 90% da população moçambicana vivesse no campo, e esse facto pesou significativamente na prioridade que o governo entendeu dar à criação de um programa de reformas agrárias. Ainda em 1975 foi posto em marcha esse programa (Cardoso 1993), e dele fizeram parte, entre outras medidas, a criação de Aldeias Comunais<sup>187</sup> e de Machambas<sup>188</sup> Colectivas<sup>189</sup>, estruturas de organização residencial as primeiras e de produção as segundas, concebidas como instrumentos de modernização e desenvolvimento das populações rurais.

As Machambas Colectivas, por motivos de diversa índole, cedo se revelaram difíceis de gerir e a sua produtividade apresentou-se desde logo muito à quem do previsto. Casal (1996) refere, a respeito dos níveis de produção das Machambas Colectivas que, em finais de 1970, inícios de 1980, da maior parte delas não se retiravam senão prejuízos. Por aquela altura tornava-se por isso já difícil não reconhecer que o programa pensado para a produção

---

<sup>186</sup> Frente de Libertação de Moçambique, o partido que assume o governo após a independência.

<sup>187</sup> As Aldeias Comunais constituíram o centro da política da Frelimo para o meio rural (Mosca 1999). Foi grande o esforço de mobilização do governo para que as populações aceitassem passar a residir nestas estruturas, sobretudo naquelas mais distantes e isoladas. Segundo Casal (1996), o projecto de transformação rural que estava implícito mesmo no modelo físico destas estruturas adquiria uma lógica estranha, não levando em linha de conta um conjunto de importantes necessidades quer de natureza material, quer de natureza cultural e espiritual dos camponeses.

<sup>188</sup> Machamba pode traduzir-se livremente por horta.

<sup>189</sup> As Machambas Colectivas eram estruturas produtivas de grande dimensão, mas muita da maquinaria aí utilizada não era adequada ao tipo de solos nem sequer de produção prevista, tendo inclusive muitas vezes falhado a articulação entre os organismos da tutela e estas estruturas.

colectiva se tinha oferecido desajustado, e entrado precocemente em colapso e que os resultados conseguidos em termos da produção e distribuição da produção agrícola se mostravam verdadeiramente insuficientes, não bastando muitas vezes os produtos obtidos para fazer sequer face às necessidades locais e regionais. Desta forma, em pouco tempo se acabou por generalizar uma crise de escassez e abastecimento de bens agrícolas a nível nacional.

### Voltando a Maputo

Enquanto mais a norte<sup>190</sup> se tentava mobilizar a população camponesa para o projecto de transformação rural, em Maputo assistia-se também a uma verdadeira reconfiguração da cidade. A maior parte da população portuguesa aí residente começara a abandonar o país ainda em 1974, durante o chamado período de transição, e o seu êxodo continuou a verificar-se até 1976 (Cardoso 1993).

A população portuguesa partia, mas a cidade ganhava novos habitantes, gente oriunda sobretudo das regiões mais próximas da província, que chegava entusiasmada com a dinamização política e à procura de um novo rumo para as suas vidas.

O movimento de populações do campo para a capital teve forte expressão por esta altura e manteve-se com tal vigor até finais da década, que levou autores como Galli (2002), a sugerir a possibilidade da efectivação de um verdadeiro processo de ruralização da cidade (ainda que, em nosso entender, a dimensão de Maputo já não admitisse tal fenómeno<sup>191</sup>). Essa movimentação

---

<sup>190</sup> A maior parte das Aldeias Comuns e das Machambas Colectivas foram criadas no norte do país, em especial na região das *zonas libertadas* (províncias de Cabo Delgado, Niassa e parte da província de Tete).

<sup>191</sup> A ruralização não se desenvolve a partir da mera transferência de camponeses para a cidade, ela implica a manutenção de todo um conjunto de atitudes e de realizações económicas características (Barata 1968), difíceis de exercer numa grande cidade onde por regra não apenas o meio, mas também a heterogeneidade das populações acabam por dar origem a uma certa diferenciação social e funcional das partes que a compõem.

de populações continuou a verificar-se posteriormente ainda que com períodos de maior e menor volume.

Dada a ruptura produtiva, as dificuldades para se importarem víveres dos países vizinhos (todos, com excepção da Tanzânia, inimigos políticos) e o contínuo aumento da população, o governo viu-se forçado a criar em Maputo, uma estrutura de lojas francas<sup>192</sup>, lojas do povo<sup>193</sup>, cooperativas de consumo<sup>194</sup> e as chamadas lojas dos funcionários<sup>195</sup>. No entanto, por via das crescentes dificuldades de abastecimento que com o passar do tempo se foram continuando a fazer sentir, mesmo estas lojas acabavam na maior parte das vezes por não terem quaisquer produtos para vender e a situação prometia tomar contornos de tal forma graves, que as autoridades acabaram por se ver na contingência de ter que racionar drasticamente a venda dos poucos víveres<sup>196</sup> de que se

---

<sup>192</sup> As Lojas Francas foram criadas pouco depois da independência. Aí se vendiam todo o tipo de produtos, nomeadamente os produtos considerados de luxo, apesar das dificuldades. Nessas lojas no entanto só se aceitava aquilo a que se chamava moeda convertível, fossem (ironicamente) dólares americanos, francos franceses ou randes (a moeda sul africana).

<sup>193</sup> As Lojas do Povo eram os estabelecimentos comerciais que no seguimento do processo de nacionalizações passaram a pertencer ao Estado. Noutros tempos tinham sido as lojas dos portugueses e de alguns comerciantes de origem indo-paquistanesa que ao saírem do país as tinham abandonado. Aí se vendiam os produtos que ainda se conseguiam arranjar localmente, os restos dos produtos por comercializar existentes em armazéns, e artigos doados por alguns países amigos (URSS, RDA, China, Cuba, etc.), aqueles de quem se aceitavam produtos na maior parte das vezes doados.

<sup>194</sup> As Cooperativas de consumo eram estabelecimentos criados pelo esforço de organização das populações dos bairros da cidade. Cada associado pagava uma quota mensal e tinha por isso prioridade na aquisição dos artigos que porventura fossem distribuídos oficialmente.

<sup>195</sup> As Lojas dos funcionários apareceram mais tarde. Eram lojas onde só os funcionários do governo e de alguns organismos estrangeiros (sobretudo cooperantes) podiam comprar. Os artigos que aí se conseguiam eram à época, raros no mercado.

<sup>196</sup> Utilizando-se para tal um sistema de cartões de abastecimento nas cooperativas, coordenado pelo Gabinete de Organização do Abastecimento de Maputo (GOAM).

iam pontualmente conseguindo abastecer algumas das lojas e mercados da cidade.

A crise alimentar que ameaçadoramente se instaurava, uma certa indefinição política relativamente a esta e a outras questões, a insegurança que muitas famílias começavam a sentir relativamente à sua subsistência, levavam àquela insustentável sensação de incerteza de que nos fala uma das mulheres que entrevistámos:

(...) Ninguém sabia nada, a gente andava todos os dias de um lado para o outro à espera de encontrar uma loja com coisas para vender. Ninguém sabia se ia haver comida no dia seguinte, ou só na outra semana, ou no outro mês ou se a gente ia morrer de fome. Então e os filhos? Como é? Qual é a mãe que aguenta ver os filhos com fome?<sup>197</sup>

Cristina, 1999.

O grau de ansiedade com que se começavam a debater muitas mães tornou-se assim num dos factores que de início mais contribuiu para que muitas mulheres se consciencializassem dos riscos que estavam à beira de ter que enfrentar, e daí à tomada de decisão para intervirem a fim de procurarem por si próprias, uma qualquer solução pela defesa das suas famílias, foi um passo.

Se a segurança alimentar se tornava na grande prioridade, foi também neste sector (o alimentar), e em grande medida a partir do domínio de um conjunto de competências nesse campo que a maioria das mulheres procurou explorar algumas possibilidades de actuação.

Nas regiões subsarianas, as mulheres tiveram desde sempre, um papel dominante no que respeita à produção e mesmo à venda de

---

<sup>197</sup> Excerto de entrevista. Esta e outras entrevistas realizadas aquando da pesquisa em causa, constam do original da dissertação de doutoramento *“Mulheres na Esteira, Homens na Cadeira” Por quanto tempo? Mulheres, economia informal e mudança cultural: estudo realizado na cidade de Maputo.*

produtos alimentares excedentários das suas machambas familiares; para além disso importa reconhecer que em especial nas sociedades mais tradicionais ainda actualmente se espera que, senão todas as mulheres, pelo menos todas as mães saibam cozinhar. Esse é aliás no entender de Ruddick (1989), um tipo de competência do qual depende a segurança e sobrevivência dos filhos, logo uma das primeiras preocupações maternas. Em termos práticos o que se nos é dado observar é que de facto, pelo menos as mães, acabam sempre por dominar um conjunto de conhecimentos necessários ao processamento de alimentos, uma arte que, não sendo exclusiva das mulheres africanas se revelou no entanto no caso das nossas mulheres, um saber de fundamental importância quando se propuseram dar os primeiros passos no mundo dos negócios.

#### Como se começou

As mulheres sabiam que não podiam esperar a ruptura completa do sistema para começarem a agir e a ensaiar as suas primeiras experiências negociais (que desenvolveram na área do processamento de alimentos). De início contudo, limitava-as a percepção de que, apesar de viverem agora numa cidade e dos esforços da Frelimo para combater o tradicionalismo e promover o nivelamento sócio-cultural das populações, incluindo a emancipação das mulheres, e o reconhecimento da igualdade de direitos entre os géneros, no campo das relações e lugares sociais de homens e mulheres, pouco tinha mudado. Elas sabiam por isso que os seus objectivos só poderiam ser alcançados se os maridos se mantivessem desconhecedores das actividades que elas se propunham explorar. Esse facto levou a que procurassem agir de forma muito discreta, e a esconderem-se enquanto negociantes por de trás da imagem de donas-de-casa, sob pena de abrirem conflitos familiares indesejados por desafiam a ordem social que previa que por tradição, o angariador de rendimentos da família deveria ser o homem.

Elas tinham a clara consciência das dificuldades que os maridos enfrentariam para compreender, mas sobretudo para permitir, que

elas passassem a intervir num campo mais público de acção e a desenvolver um conjunto de actividades que lhes poderiam vir a proporcionar rendimentos próprios, facto que por seu turno lhes poderia criar a ideia de disporem de uma capacidade financeira pessoal e a partir daí a ideia de poderem ter direitos e poderes sobre a gestão financeira da casa e mesmo da família.

Para melhor compreendermos o alcance destas preocupações, importa explicar que na região de Maputo e nas províncias vizinhas, a maioria dos povos se organiza segundo um esquema de parentesco de perfil patriarcal, o que significa que os homens detêm uma posição social de dominância e a infracção feminina pode ter consequências graves não apenas no seio da família restrita, mas no da linhagem por via masculina (Piepoli 2005).

As mulheres estavam no entanto decididas. A sua determinação para protegerem os filhos da fome, deu-lhes a coragem para começarem os seus pequenos negócios e a sabedoria para os desenvolverem o mais invisivelmente possível.

Se aliarmos a este facto, o reconhecimento de que todas as mulheres, mas as camponesas em particular, guardam sempre uma margem de poupança que sabem necessária para lidar com uma aflição, um imprevisto, acabamos por compreender como é que a maior parte das negociantes que estudámos transformaram as suas cozinhas em verdadeiros laboratórios onde passaram a testar as suas capacidades negociais e a empreender as primeiras experiências de trabalho.

Uma vez tomada a decisão de avançarem, entenderam começar por rentabilizar os produtos que se esforçavam por não gastar na totalidade. Não esqueçamos que de entre o conjunto das estratégias de sobrevivência dos mais pobres, a sua capacidade para poupar, é uma das mais importantes e paralelamente das mais surpreendentes.

Foi pois a partir das suas poupanças que várias mulheres começaram por se socorrer deitando mão a um número mínimo de

produtos alimentares de que sempre dispunham – meia couve, umas folhas de alface, um ou dois tomates – aqueles produtos de que, ainda que com esforço, consideravam poderem permitir-se dispensar do cabaz familiar, e que passaram a cozinhar e/ou a trocar por outros produtos com as vizinhas.

Em pouco tempo começou a aumentar o número de mulheres que passou a apostar na preparação de alimentos cozinhados para vender. Note-se que havia sempre entre elas, quem conseguisse, por via de contactos familiares profissional ou politicamente bem colocados, aceder pontualmente a bens como, açúcar, farinha e arroz, daí que, a confecção de pão, arroz de tomate; pastéis de vegetais, chamuças, e de doces feitos com farinha e açúcar, se tivesse tornado numa das pioneiras e mais efectivas das soluções empreendidas pelas mulheres, numa luta pessoal contra a pobreza familiar.

Desde então, silenciosa mas eficazmente, soluções como estas acabaram por alargar-se e por aliciar um crescente número das mulheres mais pobres.

Inicialmente o objectivo destes pequenos negócios concluía-se na satisfação das necessidades das famílias, mas dado o êxito que alcançavam, rapidamente extrapolaram essa fronteira.

Num tempo em que a procura excedia sempre a oferta, estes empreendimentos, apesar da sua ainda pequena dimensão anunciavam já um dinamismo muito próprio, num esquema económico assumidamente paralelo.

**O alargamento dos negócios: um primeiro passo**

A curto prazo, as transacções em circuito de vizinhança, começaram, a apresentar-se insuficientes para fazer face à procura. Por outro lado, as lojas e mercados continuavam a ter problemas quanto ao seu abastecimento. Esta situação ameaçava o estrangulamento dos pequenos negócios das vendedeiras. A situação exigia que se procurassem novas soluções para a manutenção e reprodução das vendas.

Foi então que para algumas mulheres, se tornou mais nítida, não apenas a ideia, mas a possibilidade de realização de uma outra actividade dentro deste esquema de negócios: a compra e venda de produtos agrícolas trazidos do campo.

Sobretudo as mulheres oriundas das regiões próximas de Maputo e que ainda mantinham ligações familiares nas suas aldeias e vilas de origem, começaram a ponderar a possibilidade de se especializarem já não no processamento de comida, mas no tráfico de produtos agrícolas, que posteriormente forneceriam às mulheres que se mantivessem apenas a cozinhar.

Este foi sem sombra de dúvidas um novo grande passo dado pelas mulheres e em consequência disso, em pouco tempo começaram a tomar alguma importância os movimentos pendulares de mulheres entre Maputo e os arredores mais ou menos próximos da cidade.

À medida que o tempo avançava, crescia o número de mulheres que passou a visitar com mais frequência os seus parentes camponeses, negociando com eles e com os camponeses seus vizinhos, os produtos das suas machambas que trocavam por produtos levados da cidade: óleo, panos, cobertores, querosene e velas. Os produtos agrícolas vendiam-se em Maputo com muita facilidade e esse facto acabou por potenciar extraordinariamente o tráfico de bens trazidos do campo.

A par com a discreta produção caseira de doses de comida para vender, implantava-se agora com grande clareza esta outra modalidade de negócio, o comércio propriamente dito, uma actividade que viria depois, a desenvolver-se e a tornar-se emblemática dentro do circuito paralelo do Mercado.

Esta área de intervenção oferecia-se tão prometedora, e tão aliciante em termos de lucros que algumas mulheres começaram a entusiasmar-se com a ideia de se profissionalizarem, ou seja a de passarem a pensar e a investir segundo um esquema mais organizado, mais empresarial neste tipo de transacções. Já não eram apenas as responsabilidades familiares a movê-las, era, como se pode ler no excerto da entrevista que a seguir se transcreve,

uma vontade pessoal, um desejo que começavam a sentir por investir num projecto próprio:

Vendia-se logo tudo. Era perigoso<sup>198</sup> sair de Maputo, mas se a gente pensava no dinheiro que conseguia ganhar, a gente deixava de pensar no medo. Depois o negócio é mesmo assim, a gente quando começa depois é complicado parar.

A gente tem dinheiro porque vende, se deixa de vender, deixa de ter dinheiro. É difícil deixar o negócio, eu não sei se um dia vou deixar (...<sup>199</sup>).

Clara, 2000.

### Da casa para a rua

A experiência e as sucessivas incursões ao campo permitiam-lhes obter uma cada vez maior gama e quantidade de produtos o que, para além de lhes possibilitar o alargamento do universo de clientes, lhes possibilitava também um aumento significativo dos lucros.

Foi assim que, em finais dos anos setenta, inícios da década de oitenta, aumentou substancialmente em Maputo o número de *dumbanengues*<sup>200</sup>, e um número sempre crescente de mulheres passou a tomar a coragem necessária para sair de casa e para procurar melhorar os seus negócios passando a vender na rua, produtos hortícolas umas e comida outras.

Importa no entanto salientar que, a quantidade de produtos que cada mulher vendia continuava a ser muito reduzida. Os produtos

---

<sup>198</sup> A entrevistada refere-se a finais dos anos 1980, um período em que por causa da aproximação da Renamo a Maputo, era arriscado sair da cidade sem a escolta de comboios formados por viaturas do governo.

<sup>199</sup> Esta entrevista também consta do original da dissertação de doutoramento a que nos referimos anteriormente.

<sup>200</sup> *Dumbanengues* é o nome que tomam as vendas informais em geral, em Maputo. Numa tradução aproximada, *dumbanengue* significa, confia nos teus pés. Em português encontramos com um significado próximo na expressão *pernas para que vos quero*.

vendiam-se à unidade<sup>201</sup> (duas batatas; três dentes de alho; uma papaia) e às medidas no caso do arroz, do óleo alimentar, do feijão... daí que a maior parte dos produtos, se vendesse muito rapidamente.

(Quando chegavam produtos alimentares)

(...) Eu ia ao supermercado às escondidas (do marido), naquela altura os supermercados chamavam-se cooperativas, comprava um quilo de açúcar a 2.5 ou a 3.5 contos<sup>202</sup> e vendia às canecas, por mil ou até por mil e quinhentos meticais cada caneca. A massa e o arroz fazia igual (...). As pessoas não iam à cooperativa porque muitas vezes compravam fiado a mim. Eu fiava e a cooperativa não, elas pagavam-me quando podiam.

Graça, 1999.

É também de sublinhar que um elevado número das mulheres que se dedicavam a estes negócios tentava continuar a fazê-lo sem o conhecimentos dos seus maridos e por isso não podia em regra dispor de somas elevadas de dinheiro, tornando-se assim os seus negócios verdadeiros micro-negócios que só ao longo do tempo e muito pausadamente puderam crescer.

É necessário um fundo para começar um negócio

Importa fazer também referência a alguns dos expedientes de que as mulheres se socorreram a fim de conseguirem os primeiros fundos necessários ao arranque dos seus pequenos empreendimentos, sobretudo quando se tratava do comércio de produtos.

Como a maioria das nossas negociantes não estava empregada, dificilmente conseguia dispor de dinheiro próprio. Na melhor das

---

<sup>201</sup> A mercadoria não era vendida a peso, os produtos eram vendidos à unidade, tal como, salvo poucas exceções, ainda acontece.

<sup>202</sup> Dois mil e quinhentos meticais ou três mil e quinhentos meticais – o equivalente na altura a cerca de quarenta e a cinquenta e cinco escudos (vinte a vinte e cinco cêntimos) respectivamente.

hipóteses conseguia amealhar para si, apenas pequenas economias (conseguidas por enormes esforços de contenção nos gastos), que angariavam a partir do dinheiro que os maridos lhes davam para às despesas relativas à gestão da casa e às necessidades familiares mais imediatas.

O primeiro passo neste circuito implicava necessariamente uma capacidade financeira mínima. O montante apenas necessário para se cumprirem as primeiras compras.

A reunião desse primeiro montante apresentava-se todavia, extremamente difícil de conseguir. Fosse porque um elevado número das famílias se encontravam já numa situação de verdadeira penúria, fosse porque, apesar da gravidade da situação, muitos homens continuassem a tentar impedir que as suas mulheres se dedicassem a trabalhar.

Apesar das dificuldades, as mulheres não desistiram e muitas foram as fórmulas que utilizaram para conseguirem obter o montante mínimo necessário para o arranque das suas actividades: empréstimos contraídos a parentes muito próximas ou a amigas;

o desvio de reduzidíssimas quantias do dinheiro que os maridos deixavam para as compras;

o empobrecimento da já frágil dieta alimentar familiar por um ou dois dias no mês;

a redução da quantidade de comida que elas próprias ingeriam recuperando dessa forma alguns excedentes numa lógica económica de redução do consumo;

o “roubo” discreto de algumas moedas aos maridos (durante a noite enquanto estes dormiam);

e o chitique (um sistema tradicional de poupança, que se reconhece uma peça fundamental neste jogo e que analisaremos de seguida).

O chitique

Debrucemo-nos então resumidamente sobre o chitique<sup>203</sup>. O chitique, é um método de poupança muito antigo e embora com outros nomes é muito comum não apenas em países de África mas também da Ásia e da América Latina e é uma prática corrente quer no campo quer na cidade.

Os chitiques perfazem as características dos Sistemas de Rotação de Crédito, um dos mecanismos tradicionais de poupança hoje muito estudados e comumente conhecidos por Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAS).

O chitique processa-se do seguinte modo:

imaginemos que um grupo de cinco pessoas se junta, e decide fazer um chitique, e que;

essas pessoas decidem em conjunto que para tal, cada uma delas deve depositar a cada quinta feira de cada semana, durante um dado número de semanas;

uma determinada quantia, imaginemos, à nossa moeda 10 euros .

Cada depósito conjunto perfaz um total de 50 euros (5 pessoas x 10 euros).

A recolha dessa soma é depois semanalmente entregue (em cada quinta feira), a um elemento diferente do grupo.

Daqui a utilização do termo rotação, pois cada elemento do grupo sabe de antemão que, depositando 10 euros por semana, a cada cinco semanas arrecadará 50 euros de uma só vez, uma quantia avultada, que não conseguiria guardar com facilidade (por meio de poupança), sendo-lhe no entanto relativamente fácil depositar 10 euros semanalmente no fundo comum.

---

<sup>203</sup> Para informação mais completa sobre estes fundos de poupança remetemos mais uma vez para o estudo “Mulheres na Esteira, Homens na Cadeira” Por quanto tempo? Mulheres, economia informal e mudança cultural: estudo realizado na cidade de Maputo.

Desta forma as mulheres podem com alguma segurança programar compras extraordinárias de valor mais avultado, perfazer algumas necessidades familiares mais pontuais ou cumprir com o pagamento de determinados serviços de que excepcionalmente necessitem.

Os chitiques podem formar-se entre familiares, entre vizinhas, entre amigas, entre colegas. Falamos no feminino porque a maior parte das pessoas que aderem aos chitiques são mulheres, não se revelando muito comum essa prática entre os homens.

Como se pode confirmar, e contrariamente ao que por vezes se possa pensar, o facto de os pobres terem em regra acesso a muito poucos recursos, parece dar-lhes uma maior consciência da importância da poupança.

Para quem tem pouco dinheiro é fundamental saber geri-lo pois dificilmente consegue, em caso de necessidade maior, obter empréstimos ou créditos de instituições financeiras (Greet 1994).

O reconhecimento desta contingência parece fazer gerar assim no universo dos mais carenciados uma especial capacidade para o desenvolvimento e criação de uma gama de estratégias de poupança, orientadas por preocupações com possíveis crises familiares (Rahman 1993), risco de fome, doenças inesperadas, um funeral, e no caso que estudámos, para a dinamização de negócios.

#### Momento II – finais da década de 1980

Como já pudemos sugerir, em inícios da década de 1980, a experiência política de perfil socialista deixara de ser mobilizadora. A crise económica acompanhava uma crescente instabilidade social e o nível de vida das populações parecia deteriorar-se continuamente. A conjuntura oferecia-se de tal ordem que, em inícios dos anos oitenta, o governo acabou por se ver na contingência de solicitar apoio ao FMI e ao Banco Mundial para a implementação de um Programa de Ajustamento Estrutural (PAE).

A partir de 1987, ano de início da aplicação das medidas de Ajustamento, o país foi conseguindo travar a crise.

Em termos práticos no entanto, a execução de um PAE tem como efeitos mais imediatos a adopção de medidas reformadoras com impactos significativos na vida das populações, em especial na vida das populações urbanas.

A desvalorização da moeda, a revitalização do sector privado ou a redução da despesa pública são algumas dessas medidas e as suas consequências revelam-se ao nível da desvalorização dos salários, do aumento do desemprego, do aumento dos custos de uma vasta gama de serviços (saneamento, transportes, etc.).

A experiência veio demonstrar que, em termos sociais, os PAES se foram revelando como refere Massiah (1993), falsos instrumentos de desenvolvimento. Vocacionados para o crescimento económico acabavam em regra por se tornar inibidores do desenvolvimento social e em muitos casos mesmo constrangedores da manutenção da sobrevivência doméstica, cuja responsabilidade tende por todo o mundo a depender sobretudo das famílias e nos casos de populações mais pobres, quase exclusivamente do esforço das mulheres, pois que são elas quem por tradição, se dedica a cuidar das crianças, dos mais velhos, dos doentes. Elas são por isso os elementos das famílias que mais se ressentem do desemprego masculino e de todo um conjunto de reformas que possam implicar o aumento do custo de vida (Baker e Pedersen 1992).

Em Maputo, e não esquecendo as dificuldades que as famílias mais pobres já enfrentavam devido à crise económica e à instabilidade governativa existentes antes da aplicação do PAE<sup>204</sup>, a situação de uma forte camada da população acabou por se deteriorar muito significativamente. As privatizações acarretaram o aumento do desemprego e muitas famílias acabaram por ver-se repentinamente

---

<sup>204</sup> Que em Moçambique tomou a designação de Programa de Reabilitação Económica – PRE.

privadas do apoio (em que em regra) se constituía o salário do chefe-de-família.

Esta conjuntura levou ao aumento do segmento de carenciados e acabou obviamente por contribuir para o acréscimo do número de mulheres a vender pelas ruas<sup>205</sup>. Foi desta forma que em finais dos anos 1980, se assistiu em Maputo a uma verdadeira explosão de dumberengues.

As actividades a que as mulheres se dedicavam diversificaram-se bastante a partir daquela altura e ainda que a maioria delas, continue presentemente a dedicar-se a negócios relacionados com a compra e venda de produtos alimentares, muitas ganharam a coragem necessária para alargar ou mesmo para enveredar por outras áreas de comércio.

Esta opção implicou a procura de outras rotas de fornecimento e a aposta no negócio de outros produtos.

Contrariamente às mulheres que continuavam a dedicar-se exclusivamente à preparação e venda de comida (actividades que como vimos, entroncavam facilmente no conjunto das tarefas das donas de casa e que não requeriam por isso um grande esforço na aprendizagem de novos saberes para além daqueles relativos aos pequenos cálculos sobre os preços a praticar por cada dose de comida a vender), as mulheres que se propuseram ampliar os seus negócios, rapidamente aprenderam a tornar-se comerciantes genuínas.

Foi surpreendente a facilidade com que passaram a dominar um conjunto de competências necessárias à boa execução destes empreendimentos. Aprenderam a fazer cálculos relativamente

---

<sup>205</sup> Procuravam vender em lugares da cidade longe das suas casas por forma a manterem-se o mais distantes possível dos olhares de vizinhos e do conhecimento de familiares. Apesar de se tornar evidente o envolvimento de um cada vez maior número de mulheres neste tipo de actividades, a maior parte delas continuava a procurar organizar-se com grande discrição a fim de limitar confrontos conjugais e outros problemas familiares.

complexos que implicavam: a ponderação dos custos das viagens no preço dos produtos que depois vendiam; a escolha e selecção dos produtos mais rentáveis e dos mais procurados em cada momento; a gestão das melhores condições de transporte da mercadoria, etc. Acima de tudo no entanto, aprenderam a fazerem-se respeitar pela competência que foram evidenciando no universo destas transacções.

As actividades económicas a que ao longo dos últimos anos se têm vindo a dedicar, têm contribuído efectivamente não só para combater a pobreza mas para melhorar a qualidade de vida das suas famílias. E neste campo tem sido indiscutivelmente o seu empreendedorismo a torná-las cada vez mais preparadas e confiantes para lidarem e se imporem num mundo tradicionalmente dominado por homens.

#### Impactos do sucesso dos negócios das mulheres

Com o tempo e sem alternativa, alguns maridos acabaram por se ver forçados a aprender a lidar com o envolvimento das suas mulheres nestas actividades negociais pois que só assim parecia ser possível fazer face às dificuldades por que passavam as famílias.

Dada a falta de empregos e de políticas que promettessem possibilitar o seu retorno ao mundo do trabalho assalariado, muitos homens, desempregados, acabaram por se ver sem outra alternativa que não a de ponderarem dedicar-se também eles aos negócios informais. Em poucos anos, pode observar-se nos mercados informais de Maputo (porque os homens não vendem nos dumbanengues), algum aumento do número de vendedores masculinos. Neste contexto os primeiros a verem-se na necessidade de aderir aos negócios foram os desempregados do Programa de Reabilitação Económica<sup>206</sup>, este número foi posteriormente reforçado pelos estudantes de Leste e mais tarde, por um crescente número de desmobilizados de guerra.

---

<sup>206</sup> O nome porque as populações se referem ao PAE.

Hoje tudo se vende nos mercados informais de Maputo. Bens alimentares, vestuário, calçado, produtos para a casa, produtos de beleza, material escolar, materiais para fornecer pequenas indústrias (como os cabeleireiros por exemplo), poções de amor, poções contra o mau-olhado, tornaram-se áreas de investimento muito específicas das mulheres; os homens especializaram-se mais no desenvolvimento do comércio de tijolos, cimento, animais de médio e grande porte, mobiliário, produtos eléctricos, brita e outros produtos de estaleiro<sup>207</sup>. Definiram-se desta forma áreas de negócios diferenciadas para homens e mulheres, numa estratégia de reafirmação de fronteiras entre o feminino e o masculino.

Todo este mundo de pessoas, mulheres e homens, enchem pois por isso presentemente as ruas e os mercados de Maputo, dividindo-se e especializando-se numa profusão de negócios cada vez maior, esforçando-se mediante as suas possibilidades já não apenas por sobreviver, mas para vencer. Graças ao seu dinamismo, em Maputo, o sector informal ganhou raízes e espaço e hoje, pelo esforço e empreendedorismo dos pequenos negociantes (alguns dos quais se foram entretanto tornando em verdadeiros empresários), fortalece-se e vai cada vez mais fornecendo o mundo formal.

---

<sup>207</sup> A realidade de Maputo no que concerne às actividades a que se dedicam os homens, distingue-se claramente das realidades de que nos falam autores como Simon e Witte (1982); Bagachwa e Ndulu (1989) ou Niang (1997) e onde a maior parte dos homens sem emprego formal se dedica menos ao comércio e mais a um conjunto de actividades do campo da reparação de automóveis, de motorizadas, de artigos domésticos, de aparelhos de televisão, de relógios, à manufactura e arranjo de calçado e onde alguns são também engraxadores, ferreiros, empalhadores, dentistas e barbeiros.

## **Bibliografia**

Baker, J. e Pedersen, P.O.

1992 – The rural-urban interface in Africa: expansion and adaptation, Uppsala, Scandinavian Institute of African Studies.

Barata, <sup>a</sup>S.

1968 – Introdução à Demografia, Lisboa, ISCSPU.

Casal, <sup>a</sup>Y.

1996 – Antropologia e Desenvolvimento. As Aldeias Comunais de Moçambique, Lisboa, Ministério da Ciência e Tecnologia – IICT.

Cardoso, F.J.

1993 – Gestão e Desenvolvimento Rural – Moçambique no Contexto da África Subsahariana, Estudos sobre África, (7), Lisboa, Fim de Século Edições, Lda.

Cohen, M. A.

1997 – “Two Worlds in One Place”, in Cities Fit for People, Uner Kirdar (ed.), Geneva and New York, United Nations Publications, pp 109-121.

Galli, R.

2002 – Household Surveys of Women in Urban Mozambique: a Statistical Overview, in: <http://www.ccsu.edu/afstudy/upd1-3.html>. 03-04-02.

Greet, P.

1994 – “Making good policy into good practice”, in Women and Emergencies, Bridget Walker (ed.), Oxford, Oxfam, pp.

Hart, K.

1973 – “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana”, Journal of Modern African Studies, 11: 61-90.

King, K.

1996 – *Jua Kali Kenya: Change & Development in an Informal Economy – 1970-95*, Eastern African Studies, London, Nairobi and Athens, James Currey, EAEP and Ohio University Press.

Lomnitz, L.A,

1977 – *Networks and Marginality: life in a Mexican shantytown*, New York, Academic Press.

Macharia, K.

1992 – “Slum Clearance and the Informal Economy in Nairobi”, *The Journal of Modern African Studies*, 30 (2), 221-236.

Massiah, J.

1993 – *Women in Development Economies: Making Visible the Invisible*, Oxford, Berg Publishers/UNESCO.

Mosca, J.

1999 – *A Experiência Socialista em Moçambique (1975-1986)*, Lisboa, Instituto Piaget.

Peal, M.

1991 – *Lagos: the city is the people*, Boston, G.K. Hall.

Pearlman, J.

1976 – *The Myth of Marginality: urban Poverty and Politics in Rio de Janeiro*, Berkeley, University of California Press.

Piepoli, S. F.

2005 – “Mulheres na Esteira, Homens na Cadeira” Por quanto tempo? Mulheres, economia informal e mudança cultural: estudo realizado na cidade de Maputo, Policopiado, Lisboa, ed. Autor.

Potts, D.

1995 – “Shall we go home? Increasing Urban Poverty in African Cities and Migration Processes” in *The Geographical Journal*, 161 (3), 235-268.

Rahman, A.

1993 – *Peoples Self-Development. Perspectives on Participatory Action Research*, London, Zed Books.

Ruddick, S.

1989 – *Maternal Thinking: towards a politics of peace*, New York, Ballantine Books.

Safa, H.

1970 – “The Poor are like Everyone Else, Oscar”, in *Psychology Today*, 4 (4), 26-32.

1974 – *Urban Poor of Puerto Rico: a Study in Development and Inequality*, New York, Holt, Rinehart and Wiston.