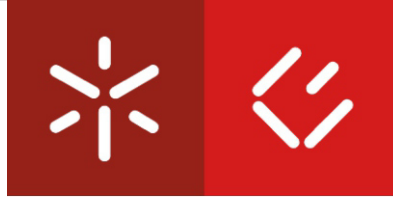




Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Evanice Zenilda Gombe Chissingui

**Facilitadores e Obstáculos do
empreendedorismo: O caso das
muambeiras de Lubango**



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Evanice Zenilda Gombe Chissingui

**Facilitadores e Obstáculos do
empreendedorismo: O caso das
muambeiras de Lubango**

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Estudos de Gestão

Trabalho efetuado sob a orientação da
Professora Doutora Maria Emília Fernandes

DECLARAÇÃO

Nome: Evanice Zenilda Gombe Chissingui

Endereço Eletrónico: evanicechissingui@hotmail.com

Título da Dissertação:

Facilitadores e Obstáculos do empreendedorismo: O caso das muambeiras de Lubango

Orientadora: Professora Doutora Maria Emília Fernandes

Designação do Mestrado:

Mestrado em Estudos de Gestão

Ano de conclusão: 2015

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO INTEGRAL DESTA DISSERTAÇÃO APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO, QUE TAL SE COMPROMETE.

Universidade do Minho,

Assinatura:

AGRADECIMENTOS

Difícil é escrever esse texto sem antes fazer uma viagem ao passado, até ao ano de 2012 a altura em que decidi enveredar por mais um desafio na vida académica que era fazer um mestrado na em Portugal.

Recordo-me como se fosse hoje cada passo dessa longa caminhada, que até eu mesma não sabia se conseguiria atingir a meta, mas “para conquistar algo grande é preciso começar pequeno”.

Assim, o meu agradecimento vai primeiro a Deus pai todo-poderoso pelo dom da vida e por permitir que eu chegasse até aqui.

A minha família, Mãe e aos meus irmãos Valter, Manuel, Russo, Deni e Queia pelo apoio incondicional nesta empreitada, sem vocês nada disso seria possível só o facto de saber que existem isso já é muito motivador e um incentivo para todos os dias lutar por um futuro melhor.

O meu muito obrigado ao meu irmão Valter, sem ti esse projeto não seria possível, agradeço pelo incentivo pela força e por ser um modelo para mim tenho muito orgulho em ser sua irmã.

As minhas queridas irmãs que Deus me deu, Márcia, Dulce, Mizé e Queta obrigada pela partilha, por todos os momentos nessa longa caminhada que nem sempre foram rosas.

Um abraço especial à professora Emília Fernandes, por todo carinho, dedicação, disponibilidade, por cada partilha. Obrigada por cada dia edificar o meu crescimento académico, hoje quando olho para trás vejo que o esforço não foi em vão, agradeço também pelas palavras de incentivo pela força e por ajudar a tornar o meu percurso menos solitário.

Aos meus colegas de curso deixo um abraço sincero e agradecido, obrigada pela partilha e por todos os momentos em que se mostraram disponíveis em dar uma mão.

À família Lima, que me acolheu como uma filha, obrigada pelos momentos que partilhamos e por muitas vezes tornar menos dolorosa a distância da minha família, o meu sincero agradecimento e um abraço grande para ti Vânia foi Deus que te colocou no meu caminho.

À minha companheira de casa, muito obrigada Tia Fernanda pelo carinho, e força durante essa jornada.

Às famílias Cameia, Duarte e Santos o meu muito obrigado pelo apoio e por todo incentivo.

As minhas colegas, as meninas de “Gestão”, Jéssica, Mariana, Diana, Mónica, Sara, Adriana e Vânia, muito obrigada por todos os momentos que partilhamos, pela vossa prontidão em ajudar o próximo, muito obrigada de coração.

Um forte abraço aos meus superiores hierárquicos, muito obrigada Professora Maria João pelo voto de confiança e o meu muito obrigado Diretor Mariano Santos pela confiança.

Um grande abraço aos meus sobrinhos que muito amo e, que sentiram muito à minha ausência um beijo do tamanho do mundo essa fase foi necessária para conquistar um bem maior.

O meu agradecimento as participantes desse estudo, pela disponibilidade e prontidão para ajudar, obrigada sem vocês não seria possível realizar esse estudo.

O meu muito obrigado, ao CEIC- UCAN Angola na pessoa do Sr Gilson Lázaro por todo o suporte bibliográfico que me forneceu e que permitiu dar um grande avanço ao meu trabalho.

Por último um agradecimento especial aos meus amigos, pelo incentivo, pelas palavras motivadoras e por fazerem parte da minha vida, a todos que de uma maneira ou de outra contribuíram para que esse sonho se tornasse realidade o meu muito obrigado.

RESUMO

O empreendedorismo tem sido muito debatido ultimamente em Angola devido à necessidade do governo criar alternativas para o combate à pobreza e para a redução da taxa de desemprego. Por outro lado, o empreendedorismo em Angola está mais ligado a questões de necessidade do que de oportunidade e este tipo de empreendedorismo é maioritariamente desenvolvido por mulheres. É a atividade empreendedora que permite às mulheres garantir a sua sobrevivência e a das suas famílias. Assim, o presente estudo tem como objetivo identificar os facilitadores e obstáculos da atividade empreendedora levada a cabo pelas muambeiras do município do Lubango. Estudar a atividade levada a cabo pelas muambeiras é uma forma de dar a conhecer como grupos minoritários têm-se desdobrado dentro do panorama económico angolano. Tendo em conta os objetivos do nosso trabalho, utilizamos uma metodologia de carácter qualitativo com recurso a 8 entrevistas realizadas a mulheres empreendedoras do município de Lubango, com o intuito de explorar as motivações, as barreiras e os obstáculos que estas enfrentam nos seus quotidianos empresariais. Os resultados permitiram identificar como principais aspetos motivadores as dificuldades financeiras e a insatisfação salarial. Por outro lado, foram identificadas como principais barreiras ou dificuldades a língua, as elevadas taxas alfandegárias, a escassez de divisas e a falta de acesso ao crédito. Este estudo vem assim contribuir para se compreender melhor a realidade das muambeiras de Lubango e para que se repensem políticas de apoio à atividade económica desenvolvida por estas mulheres. Mais ainda, é importante que se reflita sobre a discriminação de género a que estas mulheres estão sujeitas nas sua atividade empreendedora e se desenvolvam políticas e medidas de combate à discriminação de género e de promoção da igualdade entre homens e mulheres na atividade empresarial do Lubango.

Palavras- Chave: Empreendedorismo, Mulheres muambeiras, Muamba, Lubango.

Abstract

Due to the Government's need to create alternatives, in order to reduce the unemployment rate and to fight poverty, there has been recently a great debate around entrepreneurship in Angola. Regardless to its importance, this type of entrepreneurship stills yet seen as a need rather than an opportunity and it is mostly carried out by women. It is the one which allows women to ensure their endurance as well as their families' subsistence. Thus, the current study aims to identify the facilitators and the obstacles related to the entrepreneurial activity developed by "muambeiras" in Lubango. The study of this activity carried out by "muambeiras" can be seen as a way of acknowledging how socially minority groups have been deploying within the Angolan economic context. Considering the objectives of the current work, we adopted a qualitative methodology, using interviews to eight female entrepreneurs in Lubango, in order to explore the motivations, barriers and obstacles they encounter in their daily business. The results have revealed the financial difficulties and wage dissatisfaction being the main motivating aspects. The results have also identified the difficulties in using language, high customs rates, foreign exchange shortages and the lack of access to credit as the major obstacles. Therefore, this study is believed to contribute to better understanding the real situation of "muambeiras" in Lubango, and to rethink new policies to support the entrepreneurial activity developed by these women. Moreover, it is regarded as of a paramount importance the reflection on gender discrimination to which the female entrepreneurs are subject in their activity and the development of new policies and measures to fight such discrimination and to promote equality between men and female entrepreneurs in Lubango.

Palavras- Chave: Entrepreneurship, Female muambeiras, Muamba, Lubango.

ÍNDICE

Introdução.....	1
I -O empreendedorismo e a criação de negócios.....	5
1.1-O conceito de empreendedorismo.....	6
1.2- O empreendedorismo no contexto africano.....	10
1.3- O empreendedorismo em Angola.....	11
II - As mulheres no empreendedorismo.....	15
III - Contexto e metodologia.....	18
3.1- O contexto de estudo: as muambeiras de Lubango.....	19
3.2- Metodologia.....	21
IV - Análise Qualitativa.....	24
4.1- Catarina: “a minha independência”	25
4.2- Vilma: “o sustento do meu lar”	32
4.3- Júlia: “a insatisfação salarial”	39
4.4- Guida: “eu tenho que sobreviver”	48
4.5- Domingas: “o meu auxílio”	54
V - Discussão dos resultados e conclusão.....	57
Referências bibliográficas.....	65
VI - Anexos.....	70
Guião de entrevista.....	71

Introdução

O presente trabalho tem como objetivo identificar os facilitadores e obstáculos da atividade empreendedora levada a cabo pelas muambeiras do município do Lubango. Nos últimos tempos, o conceito de empreendedorismo tem sido muito abordado devido à própria conjuntura das sociedades, sobretudo pelo facto de existir a necessidade de se criar alternativas para se combater a pobreza, a elevada taxa de desemprego, e as dificuldades existentes em vários contextos.

No contexto angolano, o empreendedorismo muitas vezes está mais ligado às necessidades pessoais do que a questões de oportunidade. A própria realidade económica do país obriga a que as pessoas procurem alternativas de rendimento para o sustento dos seus lares.

Esse tipo de empreendedorismo, ligado à necessidade, na maior parte das vezes é praticado por mulheres, que, nas sociedades africanas, desempenham vários papéis, nomeadamente, quando, por questões políticas, sociais e económicas, são levadas a ocuparem o lugar de “cabeça” dos seus lares, carregando, na sua totalidade, a responsabilidade ligada ao sustento dos mesmos.

Por tudo isto, é da maior pertinência estudar o empreendedorismo ligado às mulheres na nossa geografia, particularmente o caso das muambeiras. Esta realidade de negócio tem sido muito pouco explorada e merece a maior atenção por parte dos estudiosos. É assim importante teorizar sobre a vida profissional e pessoal destas empresárias no sentido de posteriormente se poderem criar bases para a implementação de um empreendedorismo de oportunidade, um dos objetivos centrais dos programas nacionais de apoio e fomento ao empreendedorismo.

A investigação proposta será de carácter qualitativo, com recurso a entrevistas semiestruturadas a muambeiras do município do Lubango. Esperamos com isto tentar dar resposta aqueles que foram os objetivos do nosso estudo: conhecer quais os fatores que estimulam as mulheres do Lubango a dedicarem-se ao empreendedorismo; identificar quais os maiores obstáculos encontrados nessa atividade; saber em que medida os negócios realizados pelas muambeiras se podem converter num empreendedorismo sustentável; e tentar compreender em que medida a atividade das muambeiras contribui para o desenvolvimento sustentável do município Lubango.

Assim, para levar a cabo os objetivos antes preconizados, o nosso estudo foi dividido em cinco partes. Num primeiro momento debruçamo-nos sobre o empreendedorismo e a criação de negócios, onde fizemos uma revisão sobre as várias abordagens feitas em torno do conceito de empreendedorismo, com o intuito de dar a conhecer melhor o tema em estudo. Na segunda parte, procuramos abordar a temática sobre as mulheres no empreendedorismo, onde apresentamos estudos sobre as mulheres no empreendedorismo, sobre as barreiras enfrentadas pelas mulheres empreendedoras, bem como quais os fatores motivacionais à entrada dessas mulheres para esta área de negócios. O terceiro momento foi reservado ao nosso contexto de estudo e à metodologia, onde descrevemos de forma detalhada a nossa população-alvo, as muambeiras do município do Lubango. Explicamos, ainda, a metodologia escolhida que foi de natureza qualitativa, com recurso a entrevista como técnica de recolha de dados. A partir das entrevistas foi possível recolher os dados sobre as mulheres muambeiras, participantes do nosso estudo.

Na quarta parte do nosso trabalho apresentamos as narrativas das mulheres muambeiras que posteriormente serviram para a análise e discussão dos resultados da nossa investigação.

O quinto momento do nosso estudo foi reservado à discussão dos resultados do nosso estudo, onde de uma maneira mais detalhada apresentamos as categorias criadas para a análise dos dados. Por fim fizemos a discussão dos dados qualitativos e concluímos o trabalho, reforçando o seu contributo para a criação de políticas de apoio e fomento da atividade muambeira levada a cabo por mulheres.

I-0 empreendedorismo e a criação de negócios

1.1- O Conceito de Empreendedorismo

O empreendedorismo tem sido, como uma atividade económica e social, alvo de atenção por parte de académicos e práticos (Leite e Melo,2008). Neste sentido, e segundo Simões (2010), o entusiasmo com o empreendedorismo pode ser visto a vários níveis. As associações empresariais e as universidades promovem, junto dos seus associados e estudantes respetivamente, a iniciativa empresarial e a criação de novas empresas. Os governos, por sua vez, anunciam a intenção de apostar no empreendedorismo e de desenvolver uma cultura empreendedora. Por fim, várias publicações económicas apresentam secções sobre o tema (Simões, 2010)

O conceito de empreendedorismo tem, no entanto, ao longo do tempo, sofrido várias alterações (Martins, 2013). O mesmo foi conceptualizado pela primeira vez no século XVIII por Richard Cantilon que define o empreendedor como um decisor, alguém que procura sempre a melhor forma de obter lucros, tendo em conta o risco empresarial (Sarkar, 2010).

Mas tarde, o economista Jean Baptiste Say (referido por Carvalho e Costa, 2015) considera o empreendedor como um indivíduo que favorece o progresso económico, através da sua capacidade de transformar recursos económicos de um setor de baixa produtividade para um setor de maior rendimento, ou seja, o empreendedor articula vários meios de produção para criar produtos uteis. Say olha para o empreendedor como uma ferramenta de criação de valor (Carvalho e Costa, 2015). O empreendedor é responsável por, entre outras coisas, reunir os fatores de produção, estabelecer o valor dos salários, e obter lucros (Baby, 2014).

Knight (referido por Sarkar,2010; 2014) olha para o empreendedor como alguém que detém um conjunto de competências e capacidades que lhe permitem analisar estrategicamente a realidade, assumindo os riscos que advém dessa análise (Sarkar, 2010; 2014). Foi no século XX que surgiu outro pensador Joseph Schumpeter (referido por Leite e Melo, 2008) que associou ao empreendedorismo o conceito de inovação. Segundo ele o empreendedor é um inovador e esta inovação suscita o desenvolvimento através da combinação de diferentes recursos já existentes (Leite e Melo, 2008). Para Shumpeter (referido por EGEPE,2014 p.4), o empreendedorismo está assim ligado com a noção de “destruição criativa”, ou seja, são as inovações e as mudanças na forma de produção que caracterizam o empreendedorismo. O empreendedor tem a

responsabilidade de realizar novas combinações e alterar algo já existente, com o objetivo de criar algo melhor em prol do desenvolvimento económico (EGEPE, 2014). Segundo Sarkar (2014, p.28), para Schumpeter as inovações no contexto de negócios podem ocorrer de várias formas: 1) introdução de um novo produto; 2) introdução de um novo método de produção; 3) abertura de um novo mercado; 4) aquisição de uma nova fonte de oferta de materiais; 5) e a criação de uma nova empresa. Pode-se dizer que essa definição introduzida por Schumpeter é a mais próxima do conceito de empreendedorismo utilizada hoje (Sarkar, 2014).

Esta definição do conceito de empreendedorismo nem sempre reuniu consenso por parte dos académicos, contudo vários são os autores que acreditam que o problema da definição do empreendedorismo prende-se com a dimensão multidisciplinar associada a esse conceito (Palma, Cunha e Lopes, 2007, p. 98; Sarkar, 2010). De acordo com Benedetti, Rebello e Reyes (2006), essa multidisciplinaridade do empreendedorismo tem suscitado visões distintas, mas ao mesmo tempo existe uma grande convergência em definir o empreendedorismo como um fenómeno de geração de negócio, relacionado tanto com a criação de uma empresa, como com a expansão de alguma já existente. Assim sendo, os autores acreditam que a riqueza conceptual do conceito de empreendedorismo esta ligada ao seu carácter multidisciplinar (Sarkar, 2010, Martins, 2013). É neste sentido que Sarkar (2010; 2014) defende que a tendência atual na definição do empreendedorismo é marcada pela multidisciplinaridade, o que pode ser entendido como uma abordagem integracionista, dependendo da perspectiva que queremos estudar. Não existe, assim, uma única definição de empreendedorismo que abarque toda diversidade e complexidade do fenómeno (Egepe, 2014). O conceito de empreendedorismo tem assim passado por uma evolução e reformulação constantes e daí o seu carácter diverso e, por vezes, contraditório.

Todavia, o estudo do empreendedorismo pode ser definido como “o campo de estudo que procura compreender como as oportunidades que geram novos produtos e serviços são descobertas, criadas e exploradas, por quem e com que consequências” (Venkataraman, referido por Palma, Cunha e Lopes, 2007, p. 98). Para este autor, uma melhor compreensão do campo de estudos do empreendedorismo exige que se responda a três questões fundamentais (Palma et al, 2007, p. 98): a) porquê, quando e como surgem as oportunidades que geram novos produtos e serviços?; b) porquê, quando e como algumas pessoas são capazes de identificar estas oportunidades e outras não?; c) quais são as consequências económicas,

psicológicas e sociais da exploração destas oportunidades, para a pessoa e para a sociedade no seu todo?

Da análise destas questões pode-se perceber que o empreendedorismo resulta da união de forças entre a pessoa empreendedora, que identifica e explora as oportunidades de negócio, a organização empreendedora e o ambiente onde esta organização está inserida (Shane e Venkataraman, referidos por Palma et al, 2007, p. 98). Nesta ordem de ideias, o empreendedorismo é o meio pelo qual novas organizações são formadas com os empregos daí resultantes e a criação de bem-estar (Sarkar, 2014). Uma outra abordagem que importa referir aqui é a do Entrepreneurship Center, da Universidade de Miami, no Ohio. Este centro define o empreendedorismo como: o processo de identificação, desenvolvimento e captação de uma ideia para vida. O resultado final deste processo é a criação de uma nova empresa, formada em condições de risco e de uma incerteza considerável (Sarkar, 2014). Pode dizer-se que, de acordo, com essa definição o empreendedorismo vai muito além da criação de negócios, reflete uma forma de ver e fazer coisas onde a criatividade tem um papel fundamental.

Segundo o Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2010), o empreendedorismo é como qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como o emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, equipa de indivíduos, ou negócios estabelecidos (Sarkar, 2010; 2014)

As diferenças económicas e culturais entre países podem funcionar como indicadores para diferentes tipos de empreendedorismo (Sicsú, referido por Martins, 2013). Os fatores económico e cultural têm muita influência relativamente ao tipo de empreendedorismo e de empreendedores que surgem num dado contexto e que são diferentes de acordo com o tipo de crescimento económico ou nível de desenvolvimento de cada país.

Alguns autores como é o caso de Reynolds, Camp, Bygrave, Autio e Hay (referidos por Martins, 2013) partilham esta perspetiva, salientando que a taxa de empreendedorismo é mais elevada nos países em desenvolvimento. Daí que os autores façam a diferenciação entre o empreendedorismo de oportunidade (opportunity entrepreneurship) e o empreendedorismo de necessidade (necessity entrepreneurship). Mais falaremos mais a fundo desses tipos de empreendedorismo quando falarmos do empreendedorismo em África.

Há que salientar, que existem muitas perspetivas em torno da definição do conceito de empreendedorismo, sendo que até agora as abordagens feitas em torno do empreendedorismo foram abordagens sobretudo económicas. Todavia, outras perspetivas assumem sobretudo um comportamental, ou seja, não se centram apenas no crescimento económico mas também nas características individuais e psicológicas que os empreendedores possuem (Fillion, 1999; Leite e Melo, 2008). Esta abordagem opta por definir o empreendedorismo a partir da pessoa do empreendedor e vai buscar recursos a várias ciências, como é o caso da sociologia e da psicologia, para explicar o comportamento do empreendedor bem como as razões que motivam algumas pessoas a serem empreendedoras e outras não (Fillion, 1999; Leite e Melo, 2008).

Assim, Dolabela (referido por Casaroti, Batista e Bonacim, 2008, p. 93) define os empreendedores “como indivíduos que geram inovação, identificam e criam oportunidades de negócios, montam e coordenam novas combinações de recursos criações “. Mais ainda, “um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões” (Casaroti et al, 2008, p. 93). O que define um empreendedor tem sido muito debatido pelos académicos, alguns usam o termo autoemprego, outros consideram como sendo o detentor de um pequeno negócio, ou ainda as duas coisas. Mais o que persiste aqui é se qualquer detentor de um negócio é um empreendedor ou se apenas os que tenham negócios inovadores são considerados empreendedores (Sarkar, 2014). Olhando para as abordagens feitas por McClelland (referido por Canda, 2014, p. 23) é importante frisar que o empreendedor de sucesso é um indivíduo que possui três necessidades dominantes: as necessidades de realização, necessidades de planeamento (filiação) e necessidades de poder. Olhando para estas necessidades pode-se perceber que o empreendedor, deve ser um indivíduo perseverante nos seus objetivos, deve ter sempre metas muito bem estabelecidas com muita qualidade e eficiência, e deve estar sempre disponível a correr riscos de forma planeada, o que contribui de maneira positiva para o sucesso do seu negócio (Canda, 2014, p. 23).

Não existe um perfil único de empreendedor mas existem características que podem ser mais evidentes nos empreendedores e estas estão associadas a muitos fatores, desde os traços da personalidade até ao meio social em que vivem (Casaroti et al., 2008; Martins, 2013)

Casaroti et al. (2008) apresentaram algumas características do empreendedor que, de uma maneira geral, são enunciadas por outros estudiosos: 1) perspetiva, visão e aprendizagem; 2) busca de oportunidades e iniciativa; 3) correr riscos calculados; 4) qualidade e eficiência; 5)

persuasão e rede contactos; 6) persistência, independência e autoconfiança; 7) busca de informações; 8) e comprometimento, e estabelecimento de metas de monitoramento.

Nogueira (2009) diz que o empreendedorismo revela as características do empreendedor: este deve ser capaz de assumir riscos para alcançar os seus objetivos, de ser orientado para ações motivadoras, ir ao encontro do seu sucesso usando as suas habilidades e avaliando os seus negócios.

Para Quintas (2013), o empreendedor que assume riscos enfrenta mais desafios nos seus negócios, criando assim valor para a sociedade como: a criação de emprego, a promoção da economia e da competitividade, buscando soluções inovadoras para a melhoria das condições da vida das pessoas. Mais ainda, o autor refere que o empreendedor diferencia-se pela capacidade de ser agente de mudança no sector económico, usando os seus recursos materiais e tecnológicos para a criação de novos produtos e serviços que ofereçam um potencial de rentabilidade para as organizações (Quintas,2013)

O perfil do empreendedor tem também sido associado ao sentido masculino o que se tem constituído como um forte obstáculo para a entrada das mulheres no mundo dos negócios. Em alguns contextos geográficos e culturais, a imagem da mulher permanece quase exclusivamente presa à sua responsabilidade familiar e uma dependência dos maridos ou de outras figuras masculinas, como é o caso de Angola, o que faz com que estas tenham muitas dificuldades na obtenção de financiamentos para os seus negócios (Barbosa, Carvalho, Simões e Teixeira, 2011, p. 128)

1.2- O Empreendedorismo no Contexto Africano

O empreendedorismo, em todas as suas formas, constitui uma das melhores ferramentas para promover o desenvolvimento social e económico dos países em desenvolvimento (Baby, 2014).

No contexto africano, são muitas as razões que levam a que as pessoas procurem o empreendedorismo como forma de solução para várias debilidades que caracterizam os países africanos: a instabilidade política, a pobreza, a elevada taxa de desemprego, devido ao fraco crescimento económico, e as desigualdades de género. As pessoas

procuram alternativas de sobrevivência face às necessidades que têm e, a maior parte, envereda por esse caminho (Reynolds et al., referidos por Martins 2013). Reynolds et al. (referidos por Martins,2013) fazem uma diferença entre as condições que levam ao empreendedorismo por oportunidade (opportunity entrepreneurship) e o empreendedorismo por necessidade (necessity entrepreneurship). O primeiro é favorecido pela baixa produtividade nacional, por políticas governamentais pouco intrusivas, pelo apoio de investidores informais e pelo respeito da atividade empresarial. O empreendedorismo por necessidade (necessity entrepreneurship) surge quando há um reduzido crescimento económico, quando se dá pouca importância à atividade empresarial e quando existe uma elevada desigualdade de género no mercado laboral (Martins,2013).

Neste sentido, e de acordo com Dum (2014), o empreendedorismo em países em desenvolvimento difere daquele que é praticado em países desenvolvidos e a compreensão destas diferenças é crucial para o desenvolvimento do empreendedorismo nos países em desenvolvimento. É nesta ordem de ideias que Sicsú (referido por Martins, 2013), afirma que as diferenças económicas e culturais entre países conduzem a diferentes níveis de empreendedorismo, sendo que as taxas de empreendedorismo nos países em desenvolvimento são superiores às dos países desenvolvidos.

É também este o caso de Angola, como o comprovam os relatórios do CEIC (2008) e do GEM (2012). Angola, como quase todo o continente africano, é um terreno fértil para o empreendedorismo por necessidade pois ainda observamos muitos casos em que pessoas, sobretudo as mulheres são obrigadas a buscar uma fonte de rendimento para o sustento das suas famílias. Na maior parte dos casos as mulheres desempenham um papel duplo na formação dos seus filhos e sustento do lar (Serra, 2007).

1.3 -O Empreendedorismo em Angola

O empreendedorismo em Angola começa a ganhar alguma notoriedade, passando a ser um conceito mais difundido nos média, nas escolas e até nos cursos específicos (Portal de Angola, 2014). Para muitos é um conceito desconhecido, visto que grande parte dos empresários que operam no mercado angolano desenvolvem a sua atividade sem qualquer formação, podemos dizer que muitos mergulham nesta aventura motivados pela oferta reduzida de certos bens e serviços (Portal de Angola, 2014).

A situação do empreendedorismo em Angola não é muito diferente do resto dos outros países africanos, pois em quase todos eles ele funciona como um indicador na redução da pobreza dentro das comunidades ou pelo menos como uma tentativa de redução da mesma (Grassi, 2001 p.5).

O empreendedorismo é visto como solução para os problemas financeiros. A pesada herança da guerra civil que o país viveu provocou um grande atraso no seu desenvolvimento em quase todos aspetos, o que impossibilitou o acesso à escola a muitos angolanos, bem como obrigou muitas mulheres a tornarem-se as cabeças do lar (Grassi, 2001, p.5)

O GEM (2012) destaca que foram vários os fatores que serviram de estímulo à atividade empreendedora em Angola. A disponibilidade de capitais próprios e empréstimos para financiamento de novos negócios (na condição estrutural Apoio Financeiro); a prioridade dada pelo governo central ao apoio às novas empresas e empresas em crescimento (na condição estrutural Políticas Governamentais); a facilidade que as empresas novas e em crescimento têm em aceder a bons serviços bancários (na condição estrutural Infraestrutura de Comércio e Serviços); e o grau em que os mercados de bens de consumo e serviços mudam radicalmente de ano para ano (na condição estrutural Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada).

O relatório “ Estudo sobre o Empreendedorismo em Angola”, realizado pelo Centro de Estudos e Investigação Científica (CEIC, 2008), da Universidade Católica de Angola, em parceria com a Sociedade Portuguesa de Inovação, enfatizou que a necessidade de melhorar o nível de vida surge entre os fatores que mais motivaram a maior parte dos empreendedores a iniciar uma atividade económica. Assim, 25% dos adultos angolanos estão envolvidos numa atividade empreendedora, motivados pela oportunidade de aumentar o seu rendimento. Outros 12% apostam em iniciativas empreendedoras movidos pela procura de independência económica. Outros 16% são estimulados por um misto de fatores de oportunidade e não oportunidade, explica o relatório.

As mulheres lideram a lista de empreendedores em Angola, com uma taxa de 25,2% contra 20,3% dos homens (CEIC, 2008). Esta liderança das mulheres em relação aos homens advém do fato de estas serem as principais responsáveis nos seus contextos familiares. Por outro lado, o empreendedorismo surge como principal resposta à pobreza nos grupos mais desfavorecidos, como é o caso das mulheres, e que lhes permite gerar algum rendimento e

assegurar a sua sobrevivência. Este tipo de empreendedorismo também se encontra com frequência fora da economia formal (Ducados e Ferreira, 2008) Mercados informais de grande extensão e com acentuado peso socioeconómico coexistem e interrelacionam-se com a ordem normativa legal, com as instituições e com os diversos agentes que configuram o setor formal da economia (Dum, 2014).

Todavia, há uma intenção do governo angolano trazer o empreendedorismo inscrito numa economia informal para a economia formal. Para o efeito, tem ocorrido um investimento na promoção do empreendedorismo de oportunidade. O governo tem, assim, desenvolvido uma série de programas: Plano Nacional de desenvolvimento (PND), Angola Investe, Guiché único do empreendedor (GUE), Programa Angola Jovem (PAJ), Balcão único do empreendedor (BUE), Estes programas visam a redução da pobreza e do desemprego, uma vez que o país passou por um longo conflito armado e várias são as áreas com necessidade de reabilitação (Catessamo e Rua, 2015, p.61) Neste contexto, o empreendedorismo é reconhecido como um fator crítico para o desenvolvimento contínuo de Angola, uma vez que os empreendedores operam como catalisadores de mudanças estruturais na economia. (GEM, 2008, p.3). O Estudo de Mendes (2012) revelou que existe em Angola uma cultura encorajadora do empreendedorismo e, que esta atividade é bem vista no país. Todavia, o mesmo revela que o financiamento de projetos empreendedores é insuficiente, assim como as políticas e os programas governamentais. Por outro lado, existem muitas barreiras no acesso à esses programas e vários são os fatores que impedem muitos empreendedores de arriscar como a dificuldade de acesso ao crédito para dar início ao seu negócio, bem como a falta de informações sobre os programas promovidos pelo governo.

De acordo com o GEM (2012), os obstáculos ao fomento da atividade empreendedora no país foram: a ausência de capital para ofertas públicas Iniciais (na condição estrutural Apoio Financeiro); a dificuldade das empresas novas e em crescimento obterem a maioria das autorizações e licenças no prazo de uma semana, fruto da burocracia (na condição estrutural Políticas Governamentais); a ausência de parques de tecnologia e incubadoras de empresas (na condição estrutural Programas Governamentais); o grau em que as infraestruturas físicas proporcionam um bom apoio às empresas novas e em crescimento (na condição estrutural Acesso a Infraestruturas Físicas); a falta de qualificação da população (na condição estrutural

Educação e Formação); e as limitações de eficiência e aplicação da legislação antitrust (na condição estrutural Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada).

Todavia, diante desta motivação do governo angolano para a promoção do empreendedorismo formal (oportunidade), não se encontra qualquer iniciativa que vise a promoção da igualdade de oportunidades entre homens e mulheres. Neste contexto, as empreendedoras angolanas, são assim figuras invisíveis no panorama do empreendedorismo em Angola (Serra, 2007) Os escassos estudos realizados são virados, maioritariamente, para a questão económica, não se preocupando com as questões de igualdade de género, não obstante o facto de as mulheres terem a maior participação no mercado informal.

No capítulo seguinte iremos abordar, a investigação que tem sido desenvolvida no âmbito da participação das mulheres no empreendedorismo.

II- As mulheres no empreendedorismo

As mulheres no empreendedorismo têm mais dificuldades de serem aceites do que os homens. A entrada tardia das mulheres no mundo dos negócios tem sido marcada pelo facto de o conceito de empreendedorismo ser traduzido ou associado a características tidas como masculinas (Nogueira, 2009 p.39). Isso tem feito com que as experiências empresariais femininas sejam desvalorizadas quando comparadas com as experiências masculinas. Existem muitos estereótipos associados à participação da mulher no empreendedorismo (Nogueira, 2009, p.40) e que acabam por levar a considerá-las como menos capazes de ocupar este lugar do que os homens. Todavia, a literatura refere que não existem diferenças significativas entre o género masculino e o feminino no mundo empresarial, e que os problemas existentes relacionam-se com os apoios sociais e culturais associados à criação e manutenção de novos negócios (Brindley, 2005). Problemas esses que acabam por condicionar a entrada e o sucesso das mulheres no mundo dos negócios, pelo facto de a sociedade olhar para a mulher apenas através dos seus papéis privados e familiares, o que faz com que muitos empregadores acreditem que estes papéis sejam um entrave à produtividade do trabalho feminino (McElwee e Al-Riyami, 2003). Por outro lado, muitas vezes as empresárias são descritas como possuidoras de menos capacidades no mundo dos negócios que os homens (Nogueira, 2009, p.40)

Existem, assim, muitas barreiras à entrada das mulheres no empreendedorismo. Uma delas, e como já aqui referido, é o facto de as responsabilidades familiares continuarem a ser em muitas sociedades da responsabilidade das mulheres (Grassi, 1998, p.2). As responsabilidades domésticas e familiares são percebidas como limitando o tempo e o compromisso das mulheres com os negócios e como um impedimento para o sucesso da atividade empreendedora (Loscocco e Robinson, 1991, p,526). Outra barreira ainda dentro desta relaciona-se com a falta de apoio que as mulheres encontram pela falta de apoio da família à sua atividade empreendedora (Loscocco e Robinson, 1991, p. 526).

Uma outra dificuldade relaciona-se a menor confiança por parte das instituições credoras quando estas precisam de investimento financeiro. A falta de igualdade na altura da atribuição dos créditos tem levado a que muitas mulheres tenham que contrair empréstimos a familiares e se reforce a dependência das redes familiares e a sua escassa autonomia de decisão (Loscocco e Robinson, 1991, p. 525).

Por último, o facto de a sociedade considerar que as mulheres estão menos aptas para o mundo dos negócios por falta de competências e experiência empresariais do que os homens (Loscocco e Robinson, 1991, p. 522-526)

Em Angola, a situação não é muito diferente do que a literatura refere, pois na sociedade conservadora angolana, culturalmente a mulher continua a ser vista primordialmente no papel de reprodutora (Grassi, 1998, p.210).

Todavia, do ponto de vista económico, a mulher, na sociedade angolana, está sempre presente de uma forma ativa e participativa, apesar de existir uma desigualdade no acesso ao rendimento, uma vez que o salário médio é mais baixo para as mulheres quando comparadas com os seus pares masculinos (Grassi,1998, p.210). Também em Angola as mulheres têm mais dificuldade em investir, dadas as dificuldades na obtenção de créditos bancários, muitas vezes por falta de acesso à informação relativa aos critérios de reembolso (Grassi,1998, p.210). Contudo, a presença das mulheres nos negócios neste contexto geográfico é algo frequente, uma vez que estas ocupam tradicionalmente atividades comerciais e desenvolvem um papel fundamental na sustentação financeira do agregado familiar. Contudo, raramente as suas vozes são ouvidas face aos constrangimentos legais e culturais que as colocam num lugar subalterno em relação aos homens. Verifica-se ainda que estas vozes não são ouvidas na definição das políticas de desenvolvimento do empreendedorismo (Grassi, 1998, p.210).

III- Contexto e Metodologia

3.1- O Contexto de Estudo: As Muambeiras de Lubango

O estudo que apresentamos tem como população-alvo as muambeiras do Lubango, uma cidade do sul de Angola. Na minha experiência enquanto cidadã desta cidade, sempre pude constatar a presença contínua das mulheres no comércio local. Esta atividade permite a muitas destas mulheres sobreviverem economicamente e sustentarem as suas famílias. Este estudo pretende estudar a realidade empresarial e profissional dessas mulheres e, através deste trabalho de investigação, reconhecer o seu papel para a vida económica e social da comunidade de Lubango.

As mulheres no município do Lubango, à semelhança de muitas outras partes de África, têm um papel decisivo na condução da economia doméstica, bem como no desenvolvimento das comunidades em que estão inseridas (Serra, 2007). Assim sendo, o papel das mulheres na atividade económica e no mercado de trabalho torna-se determinante para combater a pobreza e contribuir para o enriquecimento económico, social e cultural das comunidades.

Em Lubango, as mulheres estão particularmente presentes na economia informal. Tal situação é muito frequente na realidade económica de vários países africanos, como é o caso de Angola (Ducados e Ferreira, 1998; Serra, 2007). Em Lubango, quando percorremos as ruas da cidade, podemos encontrar várias mulheres a vender os seus produtos em bancas de rua ou a circularem pela cidade, transportando o seu material de venda. Muitas destas mulheres têm jornadas de trabalho que se estendem por mais de 10 horas por dia. Para obter os seus produtos, estas mulheres têm que fazer longas viagens, cruzando oceanos, em busca de uma solução melhor para as suas necessidades.

Segundo dados do Governo de Unidade e Reconciliação Nacional - GURN (2000), as razões subjacentes para que as mulheres enveredem por esta atividade comercial relacionam-se com a escassez de emprego e com a discriminação de género, que leva a que as mulheres sejam percebidas como ligadas quase exclusivamente à vida familiar, doméstica e ao trabalho agrícola. Por outro lado, o relatório do GURN (2000) também refere que a precaridade e as dificuldades de encontrar emprego por parte das mulheres também estão relacionadas com o seu baixo nível de escolaridade e baixa formação profissional, aliás como acontece com grande parte da população de Angola.

A guerra civil que o país viveu também acarretou que muitas destas mulheres tivessem que assumir um papel de liderança nas suas famílias por morte do conjugue no conflito armado, muito embora a sociedade Angolana seja predominantemente patriarcal (Silva, 2011, p.23). A forte percentagem de famílias monoparentais, resultante de gravidezes na adolescência e da desresponsabilização dos parceiros, apesar da lei em vigor no país prever que a responsabilização pela educação e sustento dos filhos cabe aos pais (Medina, 2001 p.327), também se constituiu como causa para que as mulheres procurassem a muamba (Barreau-Tran, 2013 p.1) Esta atividade é frequentemente desenvolvida em simultâneo a outras funções profissionais.

Em resultado da escassez de literatura académica sobre a realidade das muambeiras, na secção seguinte far-se-á uma breve descrição desta atividade, fruto da minha observação, enquanto residente na cidade de Lubango e do convívio quotidiano com estas mulheres.

As Muambeiras é um nome atribuído às mulheres que viajam para o exterior do país em busca de produtos para revender em Angola (Revista Africa Today, 2011). Esta designação foi-lhes atribuída pelos ajudantes-despachantes que desenvolvem as suas atividades no Aeroporto de Luanda “4 de Fevereiro”. Esta é uma atividade empreendedora ligada ao comércio informal e invisível para a economia angolana. Ser Muambeira é assim um ato de empreendedorismo que visa sobretudo a subsistência (Barreau-Tran, 2013, p.3). É através deste negócio que muitas mulheres conseguem ser o “ganha-pão” de suas famílias, função maioritariamente atribuída aos homens no contexto familiar em muitas sociedades ocidentais (Lewis, 2001).

Segundo Barreau-Tran (2013, p.3), os perfis dessas mulheres oscilam desde mulheres de classe baixa com o ensino básico, vendedoras de mercados, donas de *boutiques*, estudantes à procura de rendimento extra, até trabalhadoras do setor público que procuram completar os salários baixos.

As muambeiras para realizarem a sua atividade empreendedora (muamba) têm que se deslocar a vários países de forma a adquirem os produtos que pretendem comercializar. Da sua rota comercial fazem parte mercados internacionais, entre os quais, várias cidades da China, Dubai, Los Angeles, Nova Iorque, Bangkok, Brasil, Turquia e Lisboa. Estas deslocações implicam para estas mulheres lidarem com realidades culturais muito diferentes das suas. É nestes países que as Muambeiras fazem a compra de diversos produtos que depois importam para Angola,

tais como: roupa, calçado, bijuteria, extensões para o cabelo e outros produtos direcionados para a estética pessoal. Neste sentido, elas precisam de estar dentro das tendências da moda, para saber o que se está a vender na altura, e conhecer bem as fontes comerciais dos respetivos produtos. Estas são condições indispensáveis para o sucesso dos seus negócios.

Essa mobilidade laboral proporciona formas de autonomia que chocam com a ordem moral das sociedades africanas. Assim as mulheres que realizam esta atividade acabam por ter uma conotação negativa, pelo facto de exercerem um trabalho que ocorre fora do controlo familiar e estarem constantemente ausentes do lar (Barreau-Tran,2013, p.3-4)

É sobre este contexto e esta população específica de empresárias que o estudo seguinte se irá debruçar.

3.2- Metodologia

Com a nossa investigação, pretendemos estudar os fatores facilitadores e os obstáculos do empreendedorismo levado a cabo pelas Muambeiras do Lubango. Pretendemos, ainda, saber que fatores estimularam as muambeiras a dedicarem-se à criação do seu próprio negócio, bem como quais as maiores dificuldades e desafios encontrados nessa atividade empreendedora. O presente estudo tem, ainda, como fim refletir posteriormente sobre as repercussões da atividade das muambeiras para a comunidade do Lubango.

Tendo em conta o objetivo da nossa investigação e atendendo a que este é um contexto que nunca foi estudado, optamos por utilizar uma metodologia qualitativa com recurso a entrevistas semiestruturadas. Recorremos à uma pesquisa qualitativa pois esta tem como fim dar sentido e interpretar os fenómenos segundo o significado que as pessoas atribuem aos mesmos (Denzin e Lincoln,1994). Para esta metodologia, a investigadora tem uma função chave na recolha dos dados, pois nesse tipo de investigação interessa mais o processo em si, do que propriamente os resultados, e a compreensão dos significados dados pelas participantes às suas experiências (Martins, 2006). A análise dos dados é feita de forma indutiva e os dados recolhidos são fundamentalmente de carácter descritivo (Martins, 2006).

O método utilizado para a recolha da informação qualitativa foi a entrevista. Segundo De Ketele e Roegiers (1993, p.18):

“[A] entrevista é um método de recolha de informações que consiste em conversas orais, individuais ou de grupos, com várias pessoas selecionadas cuidadosamente, a fim de obter informações sobre factos ou representações cujo grau de pertinência, validade e fiabilidade é analisado na perspetiva dos objetivos da recolha de informações”.

O período de realização das entrevistas decorreu de Janeiro a Fevereiro de 2015, tendo na sua maioria ocorrido nas casas das participantes do estudo. Neste estudo foram entrevistadas 8 muambeiras do município do Lubango. Sendo assim, para a nossa investigação, numa fase inicial, foram abordadas mulheres empreendedoras (muambeiras) do município do Lubango que fazem negócios diversos. Estas mulheres eram na sua maioria (7) funcionárias públicas dos sectores da educação e saúde do município do Lubango e que realizavam em simultâneo o atividade muambeira.

A partir das entrevistadas foi possível o acesso às participantes. Utilizou-se o método bola de neve. Segundo Noy (2008), este método consiste em conseguir o acesso a novos participantes através de informações fornecidas por outros participantes do estudo. Este método além de ser muito utilizado na pesquisa qualitativa e fornecer novos participantes ao estudo, ainda enriquece o grupo selecionado tal como aconteceu no nosso estudo.

Apesar da garantia de confidencialidade, a escassez das entrevistas realizadas justifica-se pela dificuldade de aceder a estas mulheres que se mostraram indisponíveis para a realização das entrevistas, explicando que não se sentiam confortáveis para partilhar as suas histórias e tinham receio relativamente a que esta partilha pudesse ter implicações negativas nas suas vidas pessoais e comerciais. Lembra-se que as muambeiras estão ligadas predominantemente uma economia informal. Uma outra razão parece estar relacionada com a natureza do próprio negócio, sendo que algumas das contactadas responderam estarem indisponíveis porque o “segredo do negócio é manter a boca fechada”.

As entrevistas tiveram uma duração média de 52 minutos e foram orientadas a partir de um guião semiestruturado. Uma entrevista semiestruturada consiste na elaboração prévia de um guião que contém tópicos que vão ao encontro dos objetivos do entrevistador. Todavia, existe sempre liberdade por parte do entrevistador de introduzir novas questões sempre que achar pertinente (Guerra, 2006, p.53).

O guião de entrevista consistiu no seguinte: numa primeira fase procuramos saber aspetos como o nome, idade, estado civil, habilitações literárias e profissão. Num segundo momento, as questões do guião de entrevista tinham como intuito recolher informação sobre a estória da muambeira. As questões seguintes tinham como fim explorar os contornos associados à sua entrada neste negócio. Neste sentido, foram colocadas questões sobre as razões que dificultaram ou facilitaram a sua entrada na atividade muambeira e no desenvolvimento desta atividade no momento atual. Por último, foram colocadas questões relativas aos desafios que estas consideram estar associados à atividade muambeira. No final da entrevista também se tentou apurar quais as suas perceções sobre o impacto da sua atividade na vida da comunidade de Lubango (ver anexo 1).

Inicialmente e antes da realização das entrevistas, foram apresentados às participantes do estudo os objetivos da nossa investigação e também foi garantida a confidencialidade, pois como defende Guerra (2006) estes princípios éticos são determinantes na investigação. A apresentação prévia do propósito da nossa investigação ajudou bastante para que ocorresse partilha de informação e, de certa forma, também deixou as participantes mais confortáveis para falarem da muamba. Este estudo acabou por ser reconhecido por estas como uma forma de valorização do seu trabalho.

A partir da análise das entrevistas optou-se por selecionar as 5 narrativas mais enriquecedoras e participadas pelas entrevistadas. Estas cinco narrativas permitem dar conta das similitudes e diferenças encontradas na realização da atividade muambeira.

IV- Análise Qualitativa

Nesta secção vamos fazer a apresentação das narrativas e das perceções das empresárias no que concerne as seguintes categorias de análise: razões subjacentes ao início da atividade empreendedora; obstáculos encontrados no exercício dessa atividade empreendedora para a comunidade do Lubango; e os desafios encontrados nessa atividade empreendedora.

As narrativas que a seguir apresentamos contam a história de 5 mulheres empreendedoras do Lubango, os nomes que apresentamos aqui são apenas pseudónimos. As empresárias que participam do nosso trabalho serão conhecidas por: Catarina, Margarida, Júlia, Domingas e Vilma.

4.1- Catarina: “A minha independência”

Catarina, 42 anos, detentora do 12º ano de escolaridade, casada, mãe de 6 filhos, vive no município do Lubango com a sua família. O seu agregado doméstico é constituído por ela, o marido e os seus seis filhos. Atualmente Catarina é funcionária pública mas é simultaneamente comerciante.

O Negócio de Catarina é uma loja de venda de roupas que está instalada no centro da cidade do Lubango. Tem duas funcionárias na sua pequena loja e o seu negócio depende muito das suas funcionárias, uma vez que Catarina não pode estar sempre na loja.

À data da entrevista Catarina disse que já estava neste negócio há uns 11 anos. Antes de vender roupa, tinha tentado outros negócios como forma de sobrevivência, os quais culminaram naquele que é hoje a muamba.

Quando procuramos saber quais foram as razões que a levaram a criar o seu negócio, Catarina respondeu que foi devido às necessidades que tinha na altura.

“No meu caso, comecei a empreender quando não era funcionária, para começar fui tentando em vários ramos, trabalhei na televisão como colaboradora, tudo na procura de melhores condições. Mas não tinha um salário, apenas tinha algumas ajudas extras e de seguida achei que não devia continuar aí porque não tinha o que necessitava. Então, como já tinha uma queda

de querer ter aquilo que eu precisava, e as vezes os meus pais não podiam dar tudo, então eu fui já começando a fazer negócio, já vivendo com os meus pais".

Catarina conta ainda a sua experiência enquanto vendedora de gelados, antes de começar a comercializar roupa.

"Foi assim que comecei a vender gelados tirava tudo de casa os ingredientes e, lembro-me como se fosse hoje, eu pegava em um papel e escrevia vende-se gelados e quando o meu pai regressasse a casa eu tinha que arrancar o papel e aí fui vendendo e depois me fiz senhora e, as responsabilidades foram aumentando porque fui para a minha casa e fui tentando de outras formas fazer outros negócios."

Catarina falou ainda da sua experiência como vendedora de pão e vendedora de carne, depois de gelados.

"Quando fui para a minha casa, fui tentando de outras formas de fazer outros negócios. Já vendi pão, naquele tempo só havia duas padarias na cidade e não eram suficientes para atender as necessidades da população. Então, como haviam aqueles fornos caseiros e a minha sogra tinha um forno caseiro, e ela viu que eu estava com muitas dificuldades porque ainda não tinha um emprego, convidou-me a ajuda-la a fazer pão, então fazia o pão e tínhamos jovens que vendiam na antiga praça do camazingo".

Catarina referiu que, depois do pão, já tinha a necessidade de fazer outro negócio e foi assim que surgiu a ideia de vender carne. Segundo ela foi uma experiência muito má, chegando mesmo a pensar desistir do mundo dos negócios.

"A dada altura, deixei de vender o pão e, tentei por outro negócio que foi levar carne para Luanda. Mas, tive uma grande queda, muito grande porque sofri um assalto em Luanda, e jurei nunca mais levar carne. Porque depois de ter vendido a carne, o dinheiro estava comigo, eu passei uma noite no aeroporto porque, tinha que apanhar o voo no dia seguinte as 4h da manhã e nós a dormirmos ao relento, chegou um carro com indivíduos da polícia apontaram-nos armas e tiraram o dinheiro todo, entrei em pânico porque nem dinheiro para regressar ao Lubango eu tinha, naquele momento apareceu alguém que ajudou-me a regressar ao Lubango jurei nunca mais ir a Luanda vender carne".

Devido às necessidades e responsabilidades que Catarina possuía na altura, a mesma teve que começar a ver maneiras de suprir as mesmas. É assim que, de acordo com o seu testemunho, ficamos a saber que ela passou por muitos tipos de negócios. Todavia, alguns falharam até chegar à muamba, aquela que é uma das principais fontes de rendimento e sustento do seu lar.

O sonho de ter uma casa própria e o salário não ser suficiente para suprir as necessidades fez com que Catarina nunca se desse por vencida. Pelo contrário, despertou nela o desejo de buscar algo melhor, de arriscar em outras áreas. Todavia o seu percurso não foi fácil. Houve muitos momentos difíceis que a levaram a querer desistir do mundo dos negócios. Catarina referiu ainda que o assalto que sofreu em Luanda foi algo que quase a fez desistir, bem como o facto de os negócios feitos anteriormente nunca serem suficientes para suprimir as necessidades sentidas.

A razão que a levou a entrar para a muamba resultou da influência de uma pessoa conhecida que já fazia esse tipo de negócio, e também pelo facto de ter observado que essa pessoa tinha tido muitos êxitos por fazer esse negócio. Então procurou saber mais: como chegar a esse mercado e adquirir esse tipo de mercadoria.

Catarina disse que nem sempre teve o apoio da família, particularmente do seu marido que, num primeiro momento, foi contra essas viagens, tanto mais que ela teve que fugir de casa para fazer a sua primeira viagem.

“Então a minha viagem foi de muita história, pedi ao meu marido que me autorizasse a viajar para o Brasil e ele não permitiu então tive que fugir, só levei uma peça de roupa e menti que ia a Windhoek porque naquele tempo nós fazíamos Lubango-Windhoek-Joanesburgo-São Paulo e fui com a minha prima. Cheguei lá fiz as minhas compras e de regresso vendi as minhas coisas na minha casa porque ainda não tinha uma loja.”

A viagem foi muito rentável, pois afirmou que vendeu tudo e teve muitos lucros devido à carência desse tipo de produtos no mercado angolano. Esta primeira viagem foi suportada pelas suas poupanças resultantes do seu trabalho como funcionária pública. A partir dessa data nunca mais parou, faz as suas viagens regularmente 3 a 4 vezes por ano.

Já houve um momento em que viu o seu capital empatado em mercadoria e teve necessidade de recorrer a um banco comercial para pedir um empréstimo para poder viajar.

Catarina sentiu a necessidade de ter um espaço próprio para a venda dos seus produtos. Até aí Catarina vendia os seus produtos em sua casa.

Com a loja teria a possibilidade de ter clientes diversificados e muito mais gente teria acesso aos meus produtos

“Era muito complicado porque as clientes tinham que ter o meu quarto como provador, a minha casa deixou de ser uma casa de família ficou uma espécie de casa de comércio. Perdi muitos objetos pessoais (Catarina refere-se a furtos que aconteciam na sua casa quando recebia as clientes). Eram muitos constrangimentos mas é um negócio e eu não podia ficar ao lado das clientes quando elas estivessem a experimentar a roupa. Então achei por bem abrir uma boutique porque os lucros eram bons, então abri a minha loja em frente da Socolil”.

Com a abertura da loja, Catarina teve que fazer viagens mais frequentes e houve a necessidade de começar a explorar outros mercados além do Brasil, pois necessitava de mais mercadoria a um preço mais baixo.

“Comecei a viajar frequentemente para o Brasil, mas como as coisas mudam o Brasil começou a vender a mercadoria a preços altos então aí já não podia continuar no Brasil, já tinha que ir além e é assim que falaram-me da China e fui para a China depois comecei a levar todas as pessoas que me solicitassem. Estou nesse negócio há já 11 anos e depois da China achei que deveria conhecer outros países, comecei a fazer também Nova Iorque e Miami, depois fiz Lisboa, o meu negócio compensava mas eu no fundo tinha que estudar todos esses mercados para ver qual deles compensava.”

Nesta atividade de muambeira nem sempre foram só momentos bons. Catarina identifica algumas dificuldades relacionadas com a atividade muambeira. As longas viagens que faz cruzando oceanos, o difícil contacto com várias culturas, outras línguas, sem contar com o que passa quando chega ao seu próprio país: a falta de honestidade por parte dos clientes. Muitas vezes viajou para países em que nunca tinha estado, com apenas um cartão com o nome do hotel e o número de telefone do guia, sem saber falar a língua local e sem sequer ter noção para onde ia. As dificuldades começam logo que chega a esses países, mal consegue fazer as

suas compras porque não sabe falar a língua local, é tudo à base de gestos, principalmente se for no mercado asiático, como é o caso da China e da Tailândia. Para fazer as compras é uma luta tão grande, porque não percebe a língua local e também não é compreendida.

“A minha primeira viagem para a China marcou-me muito, porque fui no dia do meu aniversário em Janeiro e encontrei a China muito fria e com gestos eu consegui comprar algumas coisas e quando eu quisesse perguntar o preço de uma roupa eu pegava na máquina calculadora, pegava na mão da chinesa levava até ao produto depois apontava e pedia para ela por o preço. Há aquelas chinesas mais atentas que entendiam aquilo que eu queria, já outras não entendiam. Eu pegava na peça de roupa e elas puxavam com receio que eu fosse roubar, até que depois tive que aprender as palavras básicas em mandarim como:” quanto custa, o que é, quero ir para, deixa-me aqui, que horas são, hotel, quero comer, dormir, aeroporto” . o básico para o comércio e aí nós conseguíamos comprar as coisas, não com facilidades. Depois, tínhamos que carregar os sacos de compras para o hotel porque não existiam pessoas que faziam isso, hoje já existem chineses que fazem esse trabalho, trazíamos as malas, a alimentação é um caso sério, hoje na China já existem restaurantes portugueses e brasileiros, mas há 10 anos atrás não existiam” .

Relativamente aos outros mercados que frequenta, disse não existirem muitas dificuldades, consegue comprar normalmente com a ajuda dos guias.

A desonestidade por parte dos clientes é um outro problema sério que tem enfrentado. As pessoas levam as coisas a crédito e depois é muito complicado na hora da cobrança, algumas clientes pagam as dívidas, mas há outras que levam muito tempo para saldar as suas contas e, às vezes, chegam mesmo a não o fazer, o que constitui uma complicação muito grande. Segundo Catarina quando chega a altura de fazer outra viagem, o dinheiro está empatado em dívidas e é quase impossível fazer muamba sem ter credores é assim que a muamba funciona.

Segundo Catarina, quando se tem uma loja a situação já é diferente. Para Catarina, as pessoas que compram na loja pagam no momento, embora continuem a existir compradores que quando vão a loja levam a mercadoria sem pagar. Nesta caso, Catarina dá-lhes um prazo para efetuarem posteriormente o pagamento.

“Até hoje existem pessoas que me devem há 9 anos e cruzam comigo na rua, e por cima do nosso dinheiro muitas vezes somos agredidas, muitas senhoras hoje deixaram de fazer esse

negócio por causa das dívidas, é muito difícil fazer a recolha do dinheiro e quando isso não acontece ficamos com um buraco muito grande esse foi um dos motivos que me incentivou a abrir a loja porque ali temos a possibilidade de vender uma parte da mercadoria a pessoas que realmente tenham necessidade e o resto podemos dar créditos, ainda que não nos paguem com uma certa urgência o que já vendemos dá para fazer uma outra viagem. Ao passo que se estivermos a vender em casa é tudo à base da amizade e às vezes só 10% dessas pessoas paga no momento, o resto vem mesmo buscar para pagar mais tarde e às vezes escolhem as melhores coisas, então ficamos com roupas normais que nos obrigam a esperar outra mercadoria para passar despercebido”.

Outra questão é o caso das alfândegas. Catarina refere que tem sido um sufoco. Segundo ela, paga-se taxas muito elevadas e nunca se sabe na realidade qual é o valor fixo. Outra questão é a das divisas, tem sido muito complicado adquirir divisas para poder viajar e o pior disto tudo é o extravio da bagagem, Catarina refere que foram várias as vezes que perdeu as malas.

“Já perdi muita bagagem, quando fazia a rota Lubango- Windhoek- Joanesburgo- São Paulo. Eu viajava com uma companhia sul-africana e, era uma companhia de muita roubalheira, eu desembarcava na Namíbia por não existir um voo de conexão a partir de Joanesburgo, o único voo para o Lubango era na 5ª feira e nós não conseguíamos desembarcar nesse dia, porque chegávamos de São Paulo para Joanesburgo às 10hrs e o voo para o Lubango saía às 10hrs de Windhoek, então tinha que chegar um dia antes a Windhoek. Ao entrar em Windhoek a nossa bagagem não ficava retida em um lugar para depois fazer a passagem para o outro voo, tínhamos que passar pelas alfândegas e abrir mala por mala, para eles verem o que tinha por causa do tráfico de drogas. E, as últimas viagens por essa rota foram muito tristes para nós muambeiras, desembarcávamos, e já tinha um autocarro à porta do aeroporto para o hospital para fazer o check- up para ver se tínhamos droga no organismo”.

Catarina refere, que já várias vezes foi levada para fazer o *check-up*, o que lhe causou muitos constrangimentos.

“Eu, já fui levada umas 3 ou 4 vezes, passei todo dia lá e só no fim do dia é que fui liberada para regressar ao aeroporto. Enquanto isso eles abriam as nossas malas para ver o que levávamos, as roupas, sapatos e cabelo brasileiro que levávamos, eles arrombavam as nossas

bagagens, desviavam as nossas malas que podiam ter cadeados, ainda assim eles arrombavam e voltavam a fechar com outros cadeados. Só dávamos conta quando chegávamos aqui porque as chaves não abriam e como temos o cuidado de apontar as coisas que comprávamos dávamos conta do que estava em falta mais não tínhamos onde nos queixar”

Catarina referiu que o número de malas era um problema, pois quanto mais malas tivessem mas riscos de a bagagem ser desviada. Se os funcionários do aeroporto descobrissem que tinha muitas malas, 6 por exemplo, combinavam com os funcionários do transporte que vão pôr a bagagem no voo da Taag para o Lubango e estes não colocavam todas as malas no avião.

“O extravio da bagagem seria da responsabilidade da companhia, porque eu fiz o check-in e despachei 6 malas mas chegas aqui e só tens 5 malas reclamas e não da em nada. Como os roubos eram demais deixei de fazer essa rota e passei a viajar com a Emirates”.

Quanto ao seu contexto familiar, Catarina referiu que várias vezes teve que se ausentar de casa devido as suas viagens e muitas vezes deixou os filhos sob o cuidado de familiares, com o objetivo de procurar melhores condições de vida para si e para a sua família.

“A família é o núcleo mais importante da sociedade, tenho tempo para os meus filhos e hoje já são grandes. Antes era mais difícil quando viajava, eles tinham que ficar com as minhas irmãs, e só podia levar o mais pequeno. Várias vezes já viajei grávida de até 8 meses e, quando nascessem depois de 2 meses já tinha que leva-los nas minhas viagens. Saio do serviço as 15 horas e até as 18hras dedico apenas ao meu negócio, infelizmente tive que anular a minha matrícula porque não consigo me dedicar a tudo de uma vez”.

Relativamente à permanência na muamba, Catarina afirmou que não pretende parar e que vai fazer esse negócio enquanto tiver forças. É algo que gosta de fazer e está feliz porque hoje os seus negócios aumentaram mas pretende chegar muito mais longe.

“Penso continuar a fazer a muamba porque é algo que eu gosto. Gosto muito de comprar e acredito que já ficou como se fosse um vício, fico um tempo cá e já sinto a falta de viajar de entrar para as lojas e ver as roupas bonitas de senhora os sapatos as bolsas para mim é um encanto e é algo que vou continuar a fazer até onde der”.

4.2- Vilma: “O sustento do meu lar”

Vilma, 40 anos, licenciada, solteira (antes teve um relacionamento do qual teve os seus dois filhos), vive no município do Lubango com a sua família. O seu agregado familiar é constituído por ela, a sua mãe os 2 filhos e uma sobrinha. Atualmente Vilma é funcionária pública e em simultâneo desenvolve o comércio.

O negócio da Vilma é a venda de roupas para senhoras e, em paralelo, faz a decoração de eventos. Não tem uma loja para a venda dos seus produtos, entretanto, faz a comercialização dos mesmos na sua casa.

À data da entrevista, Vilma disse-nos que já está nesse mundo dos negócios desde tenra idade, mas na muamba propriamente dita está há cerca de 10 anos. Vilma disse que já fez outros negócios antes de fazer muamba, como a venda de bolinhos, roupa usada, bebidas alcoólicas e roupas costuradas por si.

Procuramos saber quais foram as razões que a levaram a criação do seu próprio negócio. Vilma disse-nos que foi devido às condições de pobreza extrema em que se encontrava e à guerra civil que o país vivia.

“Foram as condições de vida. Na altura ainda na minha infância, tivemos momentos bastante difíceis, chegamos ao Lubango como refugiados de guerra, os meus pais estavam desempregados e não tinham capacidade financeira para sustentar os nossos estudos, vi-me na responsabilidade de assumir alguma parte da cozinha já aos 9 anos de idade e aí comecei aos poucos. Na altura, comecei em casa da tia aonde nós fomos viver quando chegamos do Huambo. Eramos em média de 20 pessoas e, no caso a senhora era professora e tinha baixo salário, então os meus pais, os meus irmãos os filhos dela e mais alguns primos era difícil, então começamos por vender bolinhos (pasteis), comprava-se a farinha de trigo fazia-se os bolinhos e eu ia vender a partir da 5 horas da manhã e, às 9 horas saía dali porque tinha que ir para escola, na altura estava a fazer a 4ª classe e esse dinheiro que saía dali servia para a alimentação”

Devido à guerra e à condição de deslocados que a sua família vivia, isso fez com que Vilma fosse trabalhar mais cedo para ajudar nas despesas de casa e, ao mesmo tempo, despertou em si o incansável desejo de arriscar cada vez mais nos negócios.

Vilma contou-nos ainda sobre a sua experiência como vendedora de massa tomate, carvão, de bebida destilada (Canhome¹), de roupa usada e como costureira.

“Aos 11 anos quando retorno à casa dos meus pais, passei a vender massa de tomate em pequena escala e o lucro só dava apenas para um kilo de fuba e um peixe seco e nem sequer para o carvão chegava. Fui passando por vários negócios, vendi carvão, feliz ou infelizmente cheguei a fabricar e a vender canhome que é uma bebida típica angolana feita por destilação, acredito que eu fui evoluindo aos poucos, depois saí do canhome sempre a estudar e uma aluna exemplar, com ricas notas sempre entre os 4 ou 5 melhores da turma, nunca deixei isso para trás, saí do canhome e faço um curso de corte e costura e aos 12 anos passo a fazer costuras e vendia no mercado local vendia a algumas senhoras porque naquela altura não tínhamos roupas confeccionadas como se vê hoje, já há muita importação, eu confeccionava pequenas roupas de bebé e vendia, fazia malhas e também vendia e fui crescendo, vivi de costuras, penso que até aos 20 e tal anos”.

O que antes era para ajudar a família, torna-se um grande desafio quando Vilma se tornou mãe. Houve entretanto a necessidade de fazer mais, porque já não era só para os seus pais e irmãos, agora existia um novo ser que dependia do seu trabalho, isso fez com que ela progredisse, de forma gradual, no mundo dos negócios. É nesta altura que surge uma “mão amiga” que propõe a Vilma um novo desafio no mundo dos negócios.

“ Para fazer as roupas de bebé, eu não comprava tecidos propriamente ditos porque era difícil, o fator guerra fez com que as fábricas de tecidos fechassem então comprava roupas de fardo eu transformava as camisas em saias para senhoras e jovens e aqueles vestidos compridos que nós não dávamos valor eu transformava em camisolinhas cuecas e fatinhos de bebé e era um negócio naquela altura promissor e, valeu-me bastante porque foi na altura que eu tive um filho sustentei esse filho normalmente com esses negócios e a costura, levei até aos 23/25 anos, altura em que alguém viu-me neste movimento, mais propriamente uma madre [freira], era lá onde eu comprava o material, e ofereceu-me a oportunidade de passar a vender roupas de fardo, que vinham para os refugiados e elas como precisavam de sustentar à sua comunidade, ela passou a fornecer-me as roupas de fardo e ali fui evoluindo, comprava também em alguns armazéns e vendia”.

¹ Bebida típica angolana feita com açúcar à base de destilação.

Vilma contou que esse novo desafio fez-lhe sentir muito bem pois já se considerava uma das pessoas mais notáveis na comunidade, que entendia bem de negócios, o facto de já não depender inteiramente do seu antigo companheiro, já tinha mais autonomia e não passava tantas dificuldades. Tudo isto fez com que se sentisse útil e bem consigo mesma.

“A partir dessa altura eu já me sentia melhor, sentia-me uma das pessoas mais notáveis aqui na comunidade em termos de negócios, não dependia muito do marido, não passava fome não passava muitas dificuldades porque a partir das roupas de fardo eu conseguia ter as minhas roupas pessoais, conseguia ter as roupas de algumas pessoas no caso os meus irmãos e conseguia comprar o material escolar deles e estava a me sentir bem na altura”.

A ideia de entrar para a muamba surgiu de forma quase acidental e por influência de uma pessoa amiga do seu ex-companheiro. O que era uma viagem a mando do marido tornou-se o início de um grande projeto de vida e que dura até hoje.

“Aos 29 anos sempre nessa senda de negócios de roupa de fardo já não costurava apenas vendia roupas de fardo, aparece-me a oportunidade ou acidentalmente o meu esposo na altura teve um acidente e pediu que eu fosse à vizinha Republica da Namíbia comprar o material para o carro também por dificuldade local não havia tintas para pintar o carro, faróis e vidro então tive a grande oportunidade de viajar com um amigo dele, no caso era um médico. Fui para lá, fiz as compras, ele ao ver o meu dinamismo, a gestão que eu tinha perante os pequenos valores que eu levei, perguntou como é que eu conseguia fazer isso e eu disse que estava habituada a gerir os meus pequenos negócios. Apareceu então a oportunidade de ter o primeiro emprego remunerado e também a partir desse primeiro emprego passei a ser a pessoa que adquiria os materiais da empresa onde eu trabalhei, fiz umas 2 ou 3 viagens, o próprio dono da empresa aconselhou-me a fazer os meus negócios, em vez de ser do fardo passar a trazer da Namíbia pequenos negócios e vender aqui e ali, começou já o negócio de importação”.

Vilma referiu que depois das viagens que fez para o seu patrão nunca mais parou. Tinha algum capital guardado, fruto dos seus negócios anteriores, o que serviu para realizar as primeiras viagens. A partir dessa altura começou a fazer a rota da Namíbia onde adquiria os seus produtos, referiu ainda que já possuía um grupo específico de clientes, o que facilitava as vendas, mas o melhor de tudo é que já não tinha necessidade de passar muitas horas exposta ao sol, no mercado local, onde anteriormente atuava.

“Comprava as roupas na Namíbia e vendia aqui, tinha já as minhas clientes específicas, a grande vantagem era que eu não precisava de me deslocar ao mercado local, como antes com o negócio do fardo e das roupas de costura, eu tinha que vender mesmo no mercado mas também era um sacrifício quando costurava. Quando cheguei aos fardos tinha a oportunidade de escolher boa qualidade e, ficava no mercado muito pouco tempo, ficava das 8 às 12:30, só para ver como é que foi difícil, passava pela casa de uma colega, pois naquela altura eu tinha retomado as aulas depois de 6 anos parada, tomava banho em casa dessa colega e ia para a escola estudar, nessa altura estava a fazer o curso médio de saúde, foi tudo uma experiência que hoje acho agradável, foi muito dura mais tornou-me a mulher que sou hoje, não sou uma grande empreendedora, mas me considero uma mulher que entende de alguns negócios”.

Vilma referiu, ainda, que só comercializa roupas e acessórios para senhoras porque acredita que as mulheres compram mais. Não obstante o facto de às vezes trazer utensílios de casa e panos decorativos que é uma nova área que também trabalha.

Vilma contou ainda na sua entrevista que continuou nessa rota da Namíbia mas que já houve momentos em que teve que reduzir a frequência das suas viagens devido às oscilações cambiais e devido à sua formação. Todavia, essa paragem não foi total, pois precisava desse negócio para sustentar o seu lar.

“Continuei a fazer Namíbia, houve algumas falhas por causa da oscilação cambial que às vezes acaba nos prejudicando, depois dei uma outra parada por causa da formação, não na totalidade mais reduzi por aí a 30% o curso das viagens porque prejudicava-me na escola, mas também não podia largar porque ajudava a sustentar os meus estudos apesar de já ter um emprego estatal, mas os salários não eram suficientes, continuei na Namíbia”.

Relativamente ao mercado que explora, Vilma referiu que durante muito tempo só explorou a Namíbia por falta de oportunidades, não conseguia chegar a outros mercados, pelo facto de os preços serem muito elevados. Vilma falou-nos ainda da proposta de trabalho que recebeu no ano passado do seu antigo patrão para coordenar a área de decoração e *stock* da sua empresa. A mesma referiu que esta contratação foi como o abrir de novos horizontes e mercados, neste caso a China.

Vilma referiu que, com o fim da guerra civil, o país melhorou muito e muitas pessoas já têm a possibilidade de fazer viagens para a Namíbia e como consequência os negócios deixaram

de ser tão lucrativos, houve então a necessidade de começar a explorar outros mercado, neste caso o mercado chinês.

“Para a China fui sozinha, não fui acompanhada nem orientada por ninguém. À medida que os anos vão passando alguns países vão ficando ultrapassados, primeiro porque o país melhorou, depois da guerra parar, a via Lubango –Namíbia esta muito boa, todo mundo já consegue explorar ali, quer dizer que o negócio daí já não era tão promissor e por questão de diversidade de negócio, alguma pesquisa fez-me saber que algumas pessoas estavam a explorar o mercado chines, e quando esse meu chefe perguntou que tipo de negócio podia fazer na altura, e estando na área de eventos, dei conta que temos muita dificuldade, nós as decoradoras do Lubango, de adquirir material, e como eu não tenho capacidade financeira para adquirir material de decoração oriundo da China, em grande escala, ofereci-me esta oportunidade e felizmente deu tão certo que ninguém esperava, não foi orientação de ninguém fui mesmo sozinha, explorei o mercado lá fui orientada por uma chinesa, mais 90% das coisas que consegui adquirir foi por curiosidade própria, já sabes que quando a pessoa tem alguma curiosidade alguma coisa chama-te à atenção, em termos de comparação de preços e de material isso fiz sozinha alguém só me disse aqui tem as lojas e fui explorando sozinha sempre com a bênção do criador ele nos ajuda sempre”.

Antes Vilma fazia mais de uma viagem por mês. Hoje Vilma diz que devido aos outros compromissos laborais é quase impossível fazer tantas viagens, pois ela tem que estar sempre a pedir aos colegas para a substituírem nas suas ausências

“É impossível agora eu viajar 2 vezes por mês por causa dos compromissos laborais, mesmo tem sido muito difícil e sacrificante, neste momento acabo de sair do trabalho em regime de turnos e quando trabalho em regime de turnos tenho que trocar, pedir à colega porque tenho apenas a folga, então se tiver que ir à Namíbia preciso de pelo menos 4 dias, tenho que trocar um dia com a colega e quando eu volto da viagem, trabalho, em vez de descansar dois dias descanso apenas um e trabalho mais apertado para cobrir aquele dia por isso tenho que recorrer a colegas e não pode ser muitas vezes porque ninguém ia gostar”.

Vilma diz que devido aos seus compromissos laborais tem tido muito pouco tempo para dedicar-se ao seu negócio e, na maior parte das vezes, não consegue fazer as suas compras

devido à sua agenda de trabalho. Vilma referiu, ainda, que às vezes são praticamente viagens perdidas, tem de regressar sem ter cumprido os planos estabelecidos.

“Não consigo me dedicar o tempo suficiente ao meu negócio, e a experiência dessa última viagem foi uma lástima, não consegui comprar o essencial, eu fui na 5ª feira de noite por terra, parti às 18 horas e cheguei à fronteira por volta da meia-noite, a essa altura a fronteira já estava fechada. Tem uma barreira que não permite fazer a travessia durante a noite, porque se se pudesse atravessar eu na sexta-feira de manhã estaria em Windhoek então tive que me contentar em fazer algumas compras aqui em Oshikango mais não tinha o que eu precisava. Fiquei aí até às 13 horas e, tive que ir a Oshakati que são ali uns 90 km, fiz as compras até às 17 horas tive que retornar de Oshakati até Oshikango para apanhar o autocarro e ir até Windhoek e, cheguei à Windhoek de madrugada, já no sábado e as lojas só abrem até as 14 horas, Então imagina eu ter que procurar e escolher a roupa e olhar para a minha cliente isto vai ficar bem na cliente x isso depende da qualidade da roupa os gostos da pessoa, onde trabalha o que faz, isso tem muito a ver com o estilo de roupa e com a qualidade que tem aquela loja, porque tem várias qualidades, o fator preço, se vale a pena comprar ou não, então tive pouco tempo, não consegui acabar de fazer as compras tive que regressar porque tinha que estar aqui na segunda-feira para trabalhar, então regressei com o risco de essa semana ter que ir de novo para acabar de fazer as compras pegar a folga de amanhã ou depois de amanhã e ainda assim pode não ser suficiente”.

Vilma referiu que devido a estas situações não consegue ter uma planificação exata do número de viagens que vai fazer. Nesta atividade de muambeira, Vilma tem enfrentado muitas dificuldades, desde as viagens constantes, as ausências prolongadas no contexto familiar e a aquisição das divisas.

“A primeira dificuldade é a ausência constante, não tenho como dirigir, organizar e orientar, questões básicas de um lar, não consigo coordena-las, a segunda dificuldade é um risco muito grande, optamos por viajar por terra, eu pessoalmente optei por viajar por terra para a melhor gestão dos valores e são riscos grandes por viajar sempre de noite, Lubango- Santa Clara são 416 km e Oshikango Windhoek são 800 e tal km, então é um risco grande. Outra dificuldade tem sido a compra de divisas, quando a pessoa se desloca para o estrangeiro não usa a moeda nacional, nós só temos o direito de comprar ao banco até mais ou menos em janeiro, quando tiver que me deslocar de avião e se a pessoa for por terra não consegue adquirir divisas no

banco, tem que comprar no mercado informal, e com os preços por eles ditados temos que acompanhar, outra dificuldade, que é uma situação que afeta todos os comerciantes nesse momento, é a falta de divisas, eu tenho um visto para a China a qualquer momento vai expirar, não consigo viajar porque não há divisas, o banco nacional suspendeu a compra de divisas e esse é um grande obstáculo. Os grandes obstáculos, quando eu estudava prejudicou-me de uma certa forma porque eu tinha que faltar e no serviço a pessoa tem que apertar uma vez ou outra, mas tem dado”.

Vilma referiu que a questão das alfândegas e o extravio de bagagem são situações muito complicadas porque ninguém se responsabiliza pela bagagem perdida ou mesmo roubada e isso tem causado prejuízos gravíssimos.

“O extravio de bagagem infelizmente é uma situação muito complicada, por terra é difícil perder a bagagem porque tu acompanhas de perto, já perdi bagagem a tentar pedir ajuda a alguém, essa pessoa some de vez com a bagagem, ninguém assume, havia momentos em que as alfândegas não estavam muito bem organizadas, também havia extravio de bagagem nas alfândegas e ninguém explicava nada, não digo que os homens das alfândegas é que levavam mas entre nós, os próprios negociantes, se calhar alguém levava não havia controlo mas o sistema agora esta bom. E quando é por voo é que é o grande problema, tu despachas a bagagem não consegues controlar de perto recibes mais tarde e se faltar e falta sempre muito, não sei como é que eles abrem as nossas malas mais abrem e as melhores coisas as vezes são as que saem nem sempre, mas acontece e é um prejuízo gravíssimo e nunca é retornado porque os nossos sistemas de reclamações não funcionam e é complicado”.

Quanto às alfândegas, Vilma referiu que nunca se sabe ao certo quanto é que vão pagar para desalfandegar os produtos, as alfândegas têm taxas aduaneiras muito elevadas, que às vezes podem ficar até 70% do preço da mercadoria o que tem constituído um elevado constrangimento à atividade muambeira.

“Agora a questão das alfândegas é muito difícil, sabes que as nossas alfândegas tiveram uma inflação de 80%, há mercadorias muito difíceis que eles consideram... eles tem uma politica que todo produto que já é produzido em Angola quando é importado tem valores altos, para desincentivar a importação de produtos já fabricados cá, é compreensível mas eu não encontro

explicação para o caso da gasosa², mas em termos de roupas, móveis decorativos não encontramos aqui a mesma qualidade, se eles tivessem uma política de trazer investidores aqui e fazerem a mesma qualidade que fazem lá e haver uma política de negócios, os grossistas não venderiam a retalho, por exemplo na China tu nunca chegas a uma fábrica, eu sinceramente não cheguei a nenhuma fabrica, têm sempre os revendedores, pagas a ele e o mesmo encomenda da fábrica, te dá um tempo até receber a mercadoria que normalmente são 3 dias, quer dizer que cada um ganha, o fabricante, o fornecedor e o revendedor, seria uma mais-valia se tivéssemos essa política porque os nossos valores aduaneiros são altíssimos, mercadoria de 1000 USD pode chegar a pagar 50,60 ou 70% do valor, independentemente do tipo de mercadoria”.

Relativamente à permanência no mundo de negócios e em particular na muamba, Vilma referiu que pretende continuar e que gostava de ter a sua própria loja de venda de roupas e um salão de festas, mas no momento não tem capital para tal. Se poder fazer um empréstimo para concretizar esse sonho, ela diz que o vai fazer.

“Eu pretendo continuar a fazer esse tipo de negócios, se tiver que recorrer á um empréstimo bancário vou fazer porque o negócio que eu gostaria de ter nesse momento seria um salão de festas por ser uma área que eu percebo bem, não só o salão mas com uma loja adjacente e uma boutique onde as minhas clientes veem escolher e comprar. Recorria, porque não tenho fundos suficientes para fazer isso. Tenho neste momento 6 pessoas na área da decoração mas esta a flutuar, sabes que as pessoas são ingratas e como não é uma empresa criada depois é um negócio que cria muito orgulho nas pessoas, as pessoas com quem comecei trabalham sozinhas já, também é uma mais-valia porque se calhar eu orientei e treinei pessoal que hoje faz o seu trabalho sozinha, são decoradoras, também tenho duas em Luanda, mais duas irmãs que também fazem os seus trabalhos e neste momento estou a trabalhar com 4 rapazes e 3 meninas, sei que depois de elas ficarem craques vão trabalhar sozinhas e vou criando postos de trabalho com 6 a 7 pessoas, mas não são salários fixos são pagos por trabalho”.

4.3- Júlia: “a insatisfação salarial”

Júlia, 37 anos de idade, solteira, possui o 2º ano do ensino superior, tem três filhos e vive no Lubango com a sua família. O seu agregado familiar é composto por ela, os seus filhos e

² É uma forma de suborno.

agora a sua mãe. Júlia é atualmente funcionária pública, trabalha no ramo da saúde como enfermeira e, em paralelo, desenvolve o comércio. O negócio de Júlia é a venda de roupas, particularmente tamanhos grandes, não tem uma loja para a venda dos seus produtos, então faz a comercialização dos mesmos na sua casa.

À data da entrevista, Júlia disse que já está neste negócio da muamba desde a década de 90 e que foi evoluindo ao nível dos mercados. Começou em pequenos mercados em África. Hoje já explora mercados internacionais. Quando questionamos Júlia sobre as razões que a levaram a dedicar-se à criação do seu próprio negócio, Júlia disse-nos que foi devido à insatisfação salarial, com o salário não conseguia colmatar as suas necessidades, uma vez que já tinha uma família e filhos para sustentar tinha de arranjar alternativas para o baixo salário que auferia.

“É mesmo a insatisfação talvez salarial, porque vivendo do salário não compensa, então foi uma maneira que eu encontrei de tentar conciliar porque prontos tenho filhos, tenho uma família para sustentar e nem sempre o salário satisfaz as nossas necessidades, então eis a razão principal que levou-me a pensar caminhar para um outro ramo, digamos procurar uma outra fonte de rendimento um auxílio”.

Júlia contou-nos um pouco mais sobre a sua experiência como muambeira, como tudo começou, quais os momentos mais marcantes dessa sua atividade empreendedora e quais os mercados que mais frequenta.

“Comecei já faz um bom tempo, foi praticamente nos anos 90, naquela altura eu tinha alguns valores e fui para a Namíbia, comprei algumas roupas e vendi aqui no Lubango. Continuei a fazer as minhas viagens para a Namíbia, explorava normalmente esse mercado, mas como os negócios tem altos e baixos, e na altura em que eu comecei o mercado que me foi mostrado ou que eu achava ideal era a Namíbia, mas prontos, esse campo de negócios é complexo. Fui andando na Namíbia, até quando começaram os altos e baixos e dai achei que a Namíbia já não ia dar, já não rendia, então fui até ao Congo Brazzaville, nomeadamente em Ponta Negra, fui várias vezes para ai, prontos a gente vai onde acha que compensa e, quando vi que já não estava a compensar, então prontos comecei a fazer o Brasil e até agora faço mais, não frequentemente, mais ainda vou, fui à China uma vez mas foi mais para saber o que se passa lá

na China, era mesmo para explorar o mercado chinês, mas vi que o mercado chinês não tinha nada a ver com aquilo que eu procurava, não tinha nada a ver comigo”.

Júlia referiu que nesse mundo de negócios, ou seja na muamba, ela foi cultivando várias amizades, e essas pessoas quase sempre falam de uma fonte nova que algumas muambeiras desconhecem. No seu caso, ela referiu que ficou a conhecer muitos mercados internacionais por influência de colegas muambeiras e até de familiares que fazem esse negócio.

“Para o Brasil também fui sozinha, mas como tenho uma amiga que vive lá embora não em São Paulo essa minha amiga tinha-me dado todas as diretrizes de como caminhar no Brasil. Nessa viagem encontrei duas senhoras Muambeiras, pelo caminho elas notaram que eu estava muito só e então convidaram-me para me juntar a elas, aceitei mas sempre com aquela desconfiança que nós temos em relação às pessoas, fiz as minhas compras e correu tudo bem ficamos amigas, mas infelizmente perdi os contactos delas. O Brasil é um mercado que eu ia sem muito medo por causa da língua”.

Júlia referiu que a sua ida para a China foi por indicação de alguém que conheceu mesmo no Lubango e essa pessoa deu-lhe todas as diretrizes para lá chegar. A princípio teriam ido juntas só que entretanto essa pessoa teve outras situações e não podia ir com ela, então Júlia disse-nos que arriscou e foi sozinha. Pelo caminho teve a sorte de encontrar outra colega muambeira que também estava a viajar sozinha e decidiram unir-se e andar juntas na China. O que começou com alguma desconfiança tornou-se numa relação de amizade que dura até aos dias de hoje. A prova disso é que Júlia referiu que quando não tem possibilidade de viajar devido aos seus compromissos laborais, Fátima, a sua amiga, faz compras para a Júlia.

“À China também fui sozinha e foi ali que encontrei uma muambeira que também andava sozinha e graças a Deus nós nos sentimos sozinhas fisicamente mais por detrás de tudo nunca estamos sozinhas, porque estando ali mergulhada aparece sempre alguém, Deus nos indica sempre alguém, então conheci uma senhora chamada Fátima que vive em Luanda e não só, antes de conhecer ela aqui mesmo no Lubango conheci uma senhora que deu-me algumas diretrizes de como chegar à China mas na altura ela não podia ir comigo e prontas eu também sou funcionária pública e essas viagens são viagens que eu faço ocasionalmente, e eu não posso prejudicar o meu trabalho, então nos momentos em que eu tenho uma folga no serviço então eu vou, e foi quando na China encontrei a Fátima e gostei dela e ela de mim estávamos nas

mesmas condições, sozinhas e perdidas, então nos unimos uma ainda com medo da outra, estávamos a andar as duas mais ninguém confiava na outra, mas com o passar dos dias ela mostrou que eu podia confiar nela e olha hoje temos uma grande amizade e até agora continuamos a viajar juntas apesar de que vou mais vezes com a minha prima que me mostrou o Dubai e levamos também a Fátima e ela como não trabalha depende mesmo dos negócios, viaja mais vezes que eu. Nem sempre tenho tempo de viajar e quando não posso peço a ela que traga também algumas coisas para mim”.

Júlia referiu que a sua primeira viagem para os EUA foi praticamente uma aventura. Uma amiga sua tinha-lhe falado dos EUA e essa mesma pessoa forneceu-lhe o contacto telefónico do guia e o nome do hotel. Júlia foi quase “às cegas”, não conhecia os EUA, não tinha ninguém para ir com ela e o pior de tudo é que teve que mentir à sua família sobre o seu destino. Por ser uma viagem muito longa teve receio de dizer a verdade com medo que a sua família a impedisse de viajar, então decidiu arriscar mas de “boca fechada”.

“Para os EUA, também fui sozinha e quando fiz essa viagem a minha família não disse a verdade, que ia sozinha porque tinha a certeza que não iriam me deixar viajar por ser muito distante e depois eu viajo sempre com uma companhia e naquela altura não tinha muita aderência para os EUA, as pessoas normalmente vão sempre pelo Brasil com a Taag e de lá apanhavam outra companhia para os EUA, eu me inteirei melhor fui até à Emirates e perguntei se eles não faziam EUA, disseram que faziam e então fui pela Emirates e nesta via, porque somos obrigados a passar pelo Dubai e eu por mais incrível que pareça eu me senti a única africana no voo do Dubai para os EUA, no voo Luanda –Dubai havia muita gente porque alguns iam para China, mas quando fiz o transito com destino a Los Angeles eram mais indianos e os únicos africanos que vi eram um casal nigeriano e eu angolana, naquele momento quase entrei em pânico mais algo me dizia tenha calma, fiquei calma fiz a viagem sempre a orar meu Deus que aventuras são essas, então fui e graças a Deus correu bem, foi a primeira vez, nunca lá havia estado. Uma amiga minha daqui do Lubango que tinha-me dado o terminal telefónico do guia, quando cheguei ele apanhou-me no aeroporto deixou-me no hotel, olha sozinha naquela cidade e por sorte afinal no hotel havia Muambeiras angolanas, apareceu uma ou outra e há sempre uma simpática que quer dar uma mão, perguntou quando é que eu tinha chegado e por que companhia expliquei e ela até assustou-se, Emirates eu disse, sim e então fizemos uma amizadezinha aí e elas também tentaram fazer esta rota porque acharam que era mais rentável

apesar da distância é quando na conversa o meu destino era apenas Los Angeles e na conversa elas disseram-me que vale a pena ir a New York e a Miami e então prontos deram-me as diretrizes de como lá chegar e assim, faço isso até hoje”.

E é praticamente assim que Júlia tem tido o conhecimento de novos mercados. Ela referiu que a oportunidade de estar com muambeiras de outras partes de Angola nessas viagens lhe faz ter o conhecimento de mais fontes de produtos. Referiu que numa das suas viagens para Nova Iorque conheceu uma muambeira e a sua curiosidade fez-lhe perceber que essa colega fazia muito poucas compras; então, tomou a iniciativa de perguntar de onde vinha essa colega e assim ficou a saber da existência de um novo mercado, neste caso a Turquia.

“E à Turquia também fui sozinha, quem me falou desse canal foi uma jovem de Luanda, nos encontramos em New York, naquela de conversas é onde eu pergunto de onde ela vinha porque estava a fazer poucas compras e ela disse “eu estou a vir da Turquia”, então vim só complementar por causa dos tamanhos, os EUA tem muitos tamanhos grandes e a Turquia na altura vendiam os tamanhos mais pequeninos, e então eu disse-lhe que tinha ouvido que na Turquia só tinha roupas de tamanhos muito pequenos e ela disse “não, na vida tudo é tentar vai lá ver, pode ser que exista algo que te interessa”, então ela explicou como chegar até lá e deu-me o número do guia lá da Turquia, então prontos interessou-me, fui. Até queria ir com a minha prima mais houve contratempos, então eu fui à Turquia, gostei bastante e então eu intercalo, quando dá para ir faço mais Turquia do que EUA, por causa da proximidade, porque na Turquia faço menos tempo e nos EUA, por causa da distância, fico mais tempo e como eu trabalho dificulta-me e só quando tenho férias, eu normalmente divido as minhas férias em dois, faço 15 dias em um mês e depois de alguns meses mais 15, quando tenho férias é que vou nos EUA e estou nessa EUA-Dubai-Turquia, apesar de no ano passado ter ido ao Brasil mais já não é frequente, é mais para não se desligar do Brasil porque interessa”.

Relativamente ao número de viagens que faz por ano, Júlia disse que sai 3 a 4 vezes por ano, mas o mais regular são 3 vezes. A sua primeira viagem anual é sempre entre Março e Abril, a segunda entre Julho e Agosto e a terceira entre Novembro e Dezembro. Por causa da quadra festiva, as festas de fim de ano, a procura é maior. Quanto à questão da hospedagem nessas viagens, Júlia disse que normalmente tem ficado em hotéis e de preferência em quartos duplos para poder dividir as despesas com outra colega muambeira.

Júlia referiu, ainda, que o seu grosso de clientes são mulheres e optou por trabalhar só com senhoras porque acredita que são mais responsáveis com as suas contas. Não que as jovens não o sejam, mas ela acredita que as senhoras dão menos trabalho.

O facto de ela não ter uma loja é outra questão que a obriga a vender os seus produtos a prazo, ela entrega as coisas e dá um prazo de até 3 meses para as clientes “quitarem” as dívidas.

“Tenho clientes já muito antigos e a medida que vou aparecendo esses clientes trazem sempre mais outros, e se for a fazer a estatística dos meus clientes 80% são fieis e os outros 20% não posso -lhes chamar de infieis, posso dizer que não são de palavra demoram muito mas pagam. E eu tenho clientes específicos do sexo feminino e de preferência senhoras, não dão trabalho muito como os jovens, mas também existem senhoras que dão trabalho e em contrapartida existem jovens fieis, é aquilo de julgar o livro pela capa, eu pensava que as jovens eram tão vigaristas por causa de uma ou outra que não honrou as suas dívidas, então tive essa percepção mas ainda assim as senhoras, nem sempre preciso fazer a cobrança e já estão prontas”.

Júlia referiu que o fato de não ter loja também ajuda bastante essas clientes, pelo facto de não terem os valores disponíveis no momento.

Júlia acredita que o seu negócio contribui para o desenvolvimento da cidade do Lubango, pelo facto de trazer as novas tendências de moda e as pessoas estarem melhor apresentadas.

“O meu tipo de negócio ajuda muito as pessoas, e a imagem da própria cidade porque, por exemplo, no meu caso por não ter um empreendimento também ajuda certos clientes porque nem sempre os clientes têm dinheiro para pagar na hora. Isto também ajuda porque elas tiram e vão pagando. Eu viajo de 4 em 4 meses e elas sabem que agora a linda viajou e trouxe a mercadoria e sabem que em 3 meses têm que liquidar a conta, no máximo 3 no mínimo 1. Então, isso ajuda-lhes como funcionárias públicas que dependem do salário, porque é difícil, às vezes terem o salário e chegarem, quererem uma peça e pagar na hora, eu vejo que elas ficam satisfeitas. E uma vez em uma brincadeira eu disse “vou abrir a minha loja” e uma delas disse “então vamos passar a comprar mais aonde?” “Na loja não dá para fazer o kilapi³ porque tenho outros encargos. Este lado ajuda também a nós funcionárias públicas é um extra, e desenvolve a

³ Nome atribuído às dívidas

nossa cidade porque estando a ir buscar essas mercadorias tão longe, descobrir coisas que as vezes nós pensávamos que o nosso limite era este, mas quando chegamos lá temos outros horizontes, aprendemos e quando chegamos aqui transmitimos um pouco daquilo que nós aprendemos lá, trazendo a mercadoria. Eu vendo roupas, calçados, pastas, eu trago e os nossos fornecedores estão sempre a inovar, seguindo o que está na moda, no momento então, aquele pouco, vamos trazendo o que está na moda, também vai abrindo os horizontes das nossas clientes que começam a ver que agora a roupa que está a se usar é essa que deve ser vestida assim, etc.”

Relativamente às dificuldades que tem encontrado nessa atividade empreendedora, Júlia referiu que as taxas alfandegárias são o tormento de toda a muambeira, é uma situação tão humilhante que Júlia diz que existe muita falta de honestidade e o que mais a aborrece é ser tratada como se não fosse angolana. As taxas alfandegárias que tem que pagar são altíssimas, até em casos que tal não se justifica. Júlia referiu ainda o facto de existirem funcionários, não do aeroporto mas sim do terminal de cargas, o famoso Teca2, que têm o descaramento de extrair peças de roupa das suas mercadorias. Ela diz ainda que toda a muambeira está preparada para pagar as taxas alfandegárias quando as mesmas são justas.

“Ai, honestamente falando, a pior que eu acho, que toda muambeira se me ouve vai ter a mesma resposta, são as alfândegas no nosso país, o mais incrível e o mais admirável é que nos países dos outros somos bem tratados e respeitados, nós quando estamos de regresso para Angola é o maior tormento, à ida todo mundo está satisfeito, todo mundo feliz, só pedimos que Deus dirija a nossa viagem mas no regresso estamos a ir para casa mais tristes e aborrecidas porque naquele aeroporto “4 de Fevereiro” de Luanda as cenas que se passam ali são tristes, é muito triste, somos tão maltratadas, até parece que não somos angolanas, eu sei que as taxas aduaneiras cumprem com os seus tramites mas você nota que ali não se têm cumprido não têm sido honestos”.

Não há igualdade na hora de aplicar as taxas.

“Eu posso trazer a mesma mercadoria que uma outra colega, compramos na mesma loja, andamos juntas, o mesmo número, porque na Turquia não deixam comprar apenas uma peça então tem que se comprar sempre um pacote de cada coisa que precisares e às vezes os pacotes são de 4 ou 6 peças. Então, compramos e dividimos cada uma leva metade, as

compras que fazemos são as mesmas, mas quando chegamos para desalfandegar a mercadoria, aquilo depende da sorte, a minha colega pode pagar muito menos que não tem nada a ver e eu pagar um valor extremamente alto, já aconteceu comigo e tem acontecido com várias pessoas, você pode trazer umas 4 ou 5 malas de roupa que compraste a um preço normal e gastares uns poucos mil dólares e pagares na alfandega o valor de uma viatura por exemplo um i10, é a triste realidade a pessoa chora, se esperneia, mas nem com isso”.

“ Depois a pior das dificuldades também é que nós somos passageiros que vivemos nas províncias e fazemos transito, assim como eu sou funcionária pública e às vezes é aquela de aproveitar a folga e além da folga combinar com uma colega porque sabes que a folga não vai compensar para cobrir o próximo turno, e assim que chego também trabalho seguido e cubro o turno da colega então não posso ficar muito tempo em Luanda, eu acho que deviam abrir uma exceção para as moambeiras das outras províncias porque nós não temos a nossa vida lá e somos retidos aí, não temos onde passar a noite, a mercadoria é transferida para um terminal de carga no Rocha Pinto, o famoso Teca 2, posto lá é a tal maior humilhação porque até você tem vontade de desalfandegar porque se o problema é desalfandegar, toda moambeira está preparada para desalfandegar, só que até para isso encontramos dificuldades como se estivesse a tirar a mercadoria de graça, é triste o que se passa lá, é humilhante sinceramente, a pessoa só insiste porque não tem outra solução porque se desse para desistir e usar outro método, toda moambeira desistiria, já várias vezes tive que faltar no serviço, fazer justificações esfarrapadas que...nem sempre, às vezes você combinou com a colega para cobrir e a colega, às vezes teve os seus problemas inesperados e tudo mesmo por causa de Luanda, já várias vezes tive que deixar a mercadoria e vir trabalhar, esperar a outra folga para depois voltar para Luanda para desalfandegar a mercadoria, são gastos que às vezes não estavam no plano”.

O método de pagamento a crédito é outra situação que tem tirado o sossego a Júlia, mas como Júlia não tem uma loja tem que se submeter a essa forma de pagamento.

“ E depois, chegamos aqui, eu não tenho uma loja e vendo aqui em minha casa e é o sistema do chamado Kilap⁴, a crédito, nem todo o cliente é honesto e fiel, às vezes até temos que entrar em pequenas desavenças porque eles não entendem, só pensam, “a linda foi buscar a roupa e lá comprou a peça a 50 USD”, e prontos não tem em conta as passagens a hospedagem, táxi, alimentação, alfândega, se formos a fazer as contas já não sai a 50 USD à peça, só a passagem

⁴ Nome atribuído as dividas

já vai acima dos 2000 USD a alfândega pode passar os 2000 USD e se tiveres sorte nem chega a dois, eu já cheguei a ter uma sorte que naquele dia não acreditei, normalmente nós desalfandegamos uma mala de 32 kg a 52 mil kwanzas e se tiveres 5 malas fica ai nos duzentos e tal mil, mas já tive a sorte de encontrar turnos humanos que taxam mesmo segundo a pauta e já cheguei a pagar uma mala de 32 kg a 12 mil kzs, desses terríveis funcionários das alfândegas que temos encontrado há também aqueles sensíveis, é muito difícil, e o mais engraçado é que na altura da conferencia da mercadoria, no Teca 2, existem aqueles que têm a cara de pau de subtrair uma peça ou outra e você não pode fazer nada porque precisa sair daí”.

Júlia referiu também a situação das divisas que tem sido outro problema, e na situação que o país se encontra, com a queda do preço do barril de petróleo, todos os comerciantes e cidadãos foram afetados por essa situação. À data da entrevista Júlia disse que tinha uma viagem para o mês seguinte, nesse caso Março, mas que não sabia o que fazer porque não conseguia comprar as divisas o que foi uma alteração grave na sua calendarização anual.

“Sem esquecer da situação que estamos a viver que está todo empresário, família, muambeiras, acho que todo o angolano que tem necessidade de ir para o exterior do país é uma dificuldade enorme que é a troca de divisas. Primeiro quando começamos a fazer viagens era só chegar no banco e comprar as divisas sem nenhum problema, depois só podíamos comprar com o bilhete de passagem e o visto, até ali estávamos a caminhar bem, tem o valor limite e se excedesse tínhamos que carregar no cartão visa, até ali estávamos a caminhar bem, agora nem com o bilhete de passagem e o visto, nem com o visa, não podemos obter as divisas.

Neste momento é preocupação de muitos, principalmente dos que tem filhos a estudar fora, não têm como pagar as contas, eu pretendo viajar no próximo mês não sei como obter as divisas não sei o que fazer agora, há tempos falei com uma amiga e ela disse que foi devolver o bilhete na agência porque não tem como viajar, não tem onde comprar os dólares porque estão caros na rua e o banco também não esta a vender, então vamos parar, assim? Essa é uma grande pedra no sapato, porque se isso não se resolver então adeus viagens mas tenho esperança que isso vai se resolver”.

Quando questionamos Júlia relativamente a como tem feito para conciliar a família, o emprego, a muamba e os estudos, ela disse:

“Tenho arranjado maneira de conciliar, mas como não tenho uma loja acho que é mais leve porque se tivesse a loja teria que prejudicar um lado, ou o meu emprego ou a família, porque tendo uma loja eu tenho que ser uma patroa presente, não posso estar sempre fora, prejudicaria o lado profissional, mas como o meu suporte é o meu lado profissional, ali é onde eu dou o meu máximo, mas acima disso tudo está a minha família e é por ela que eu me esforço assim, então dou no duro na minha carreira profissional, fazendo os possíveis para não deixar a desejar os meus estudos, também faço de tudo para terminar, e deixar de prejudicar o emprego”

Relativamente ao futuro na muamba, Júlia disse que tal como toda a muambeira o seu sonho é ter a sua própria loja e para tal teria de fazer um crédito bancário. Mas não tem nenhum empreendimento que justifique os seus rendimentos e outra situação é o fato de ser funcionária pública e a muamba é um extra, com uma loja ela teria de se ausentar constantemente do seu local de trabalho.

“O meu sonho é ter a minha loja, e se pudesse eu pedia um crédito mas eu não tenho nenhum empreendimento que justifique os meus rendimentos, eu não abro a minha loja porque eu sou funcionária pública e esses negócios que eu faço são extras e abrindo uma loja serei obrigada a viajar constantemente, porque a loja vai precisar de mercadorias terei de arranjar trabalhadores, pagar os salários, e nem sempre terá porque eu não estou possibilitada a sair quando quero e para mim isso complica porque eu não tenho ninguém que eu possa mandar, passar a fazer as compras, então terei mesmo de continuar a fazer assim, esses meus extras”.

4.4 - Guida “ eu tenho que sobreviver”

Guida, 41 anos, licenciada em História, vive maritalmente, é mãe de 4 filhos e vive no Lubango com a sua família. O seu agregado familiar é constituído por ela, o seu marido e os 4 filhos. Guida é funcionária pública e em simultâneo desenvolve o comércio.

Guida começou com a venda de roupas mas atualmente tem outros negócios, nomeadamente a venda de mobílias oriundas da China, equipamentos de trabalho, uma loja de bens alimentares, uma geladaria, uma cozinha móvel, e uma empresa de prestação de serviços na área das limpezas a instituições do estado. Atualmente tem 9 funcionários efetivos e o resto são trabalhadores eventuais.

À data da entrevista Guida referiu que já anda no mundo dos negócios desde 1992 e que passou por várias etapas até chegar onde está. Sobre as razões que a levaram a entrar para o mundo dos negócios, Guida referiu que foi devido às dificuldades que tinha na altura: teve de abandonar o leito familiar por questões de saúde e estando fora do seio familiar começou a sentir dificuldades financeiras.

“Eu comecei o negócio por aí nos anos 1992, naqueles anos de muita dificuldade, já dava aulas mas por causa das dificuldades que o país vivia, eu sou a primeira filha, então tive que sair do Namibe por causa de problemas de saúde, e estando cá comecei a sentir ainda mais as dificuldades da vida, porque quando estamos todos juntos é melhor, agora quando estamos distante é complicado, tem que se dividir o pouco que se tem e eu senti a falta de muita coisa. Na altura que vim para o Lubango além do problema de saúde, tinha uma proposta de trabalho, mas os salários não satisfaziam as nossas necessidades e depois como jovem a pessoa tem sempre aquela ambição de ter o melhor, e o salário não era compatível com as necessidades que eu tinha, então isso me motivou a fazer qualquer coisa que desse mais um rendimento além do meu salário”.

Guida referiu que identificou uma oportunidade de negócio, mesmo no seu local de trabalho. Devido à situação de instabilidade política que se vivia no país nos anos 90, reparou que havia muita carência, então viu nos seus colegas de trabalho e de faculdade potenciais clientes para os seus produtos. Então, por influência de uma amiga que já vendia roupas teve a ideia de fazer um empréstimo para iniciar o seu negócio.

“Então o meu primeiro negócio foi mesmo a venda de roupa, na altura eu dava aulas na Escola Mandume e, estava a fazer o Isced e de forma empírica eu achei que o coletivo de colegas da escola onde trabalhava e o coletivo de colegas da faculdade eram um potencial de clientes para eu poder vender os meus produtos, então falei com o meu pai e pedi que me emprestasse um valor naquela altura pedi 300 USD e ele disse que não podia arranjar esse valor, e emprestou-me 200 USD e, fui com uma colega que já fazia esse negócio à Namíbia de carro, comprei algumas roupas, regressamos, vendi muito bem mais sem experiência nenhuma e fui indo várias vezes, mas com o mesmo valor, nunca aumentava com aquele medo, eu dizia esse dinheiro que ganhei vou guardar e vou levar só aquele valor inicial, hoje já sei que o empreendedor deve correr riscos e assim foi, só depois de algum tempo é que fui já aumentando os valores e foi

mesmo assim que comecei, naquela altura o país tinha carência de tudo, não produzíamos nada então identifiquei essa oportunidade”.

Inicialmente Guida só explorava o mercado namibiano mas com o tempo o seu grosso de clientes aumentou e houve a necessidade de conhecer outros mercados e vender outros produtos e é assim que começou a frequentar outras paragens como é o caso do Brasil, África do Sul, China, Tailândia.

“Naquela altura só ia à Namíbia, porque tinha a possibilidade de ir de carro, sem passaporte e com salvo conduto, só que depois aumentou o número de cliente e as necessidades comecei a ter outra visão e comecei a ir ao Brasil, a primeira vez que fui não levei muito dinheiro levei apenas 5000 USD (que foram os lucros dos 200 USD) e tive grande sucesso porque as coisas não apareciam aqui, as roupas do Brasil eram grande novidade, aqui todo mundo queria, embora era muito trabalho porque as pessoas não tinham dinheiro para pagar na hora, dava a roupa a crédito. Então, comecei a fazer o Brasil e foram muitos sucessos, eu não consegui construir uma loja na altura, primeiro vendia em casa e vi que o número de clientes tinha aumentado e a procura era muita, então aluguei uma boutique, as vendas eram boas, conseguia viajar e prontos, só que a dada altura é como tudo, o negócio evolui e chegou uma altura que todo mundo começou a viajar, as aberturas de mercado começaram a ser diversificadas e, já não era só o Brasil, a Namíbia e a África do Sul, as pessoas começaram a ir para a China eu também já fui à China, à Tailândia, buscar roupa começamos a ir em outras paragens para procurar novidades e roupas mais baratas para que pudesse render mais”.

Guida referiu que nas idas ao Brasil não tinha muitas dificuldades por causa da língua e porque normalmente ia sempre com alguém que já conhecia. Por outro lado, tinha o apoio dos guias. Nas suas idas à China disse que não teve tantas dificuldades porque já existiam guias que falavam português e era mais fácil porque eles acompanhavam-na nas compras, Guida teve muitas dificuldades na Tailândia por causa da língua e da própria falta de abertura do mercado. A escassez de guias contribuiu muito para essas suas idas para Tailândia não serem bem sucedidas.

“Nas nossas idas ao Brasil não tínhamos muitas dificuldades por causa da língua e normalmente íamos com alguém que já conhece e depois os guias nos levam e orientam a fazer compras, é o caso da China sabes que os chineses tem uma facilidade em aprender várias línguas? Então há

chineses que são os nossos guias lá, mais também tem angolanos que vivem lá e fazem esse trabalho, tivemos dificuldade na Tailândia, não havia muita abertura ainda e os guias eram escassos apenas tínhamos o endereço do hotel, o nome dos sítios onde nós podíamos fazer compras, e com o nosso inglês mal falado conseguíamos nos comunicar mais por mimica e com a ajuda da máquina calculadora, e então fomos fazendo as compras apesar de não atingirmos os nossos objetivos por causa dessa dificuldade, porque não sabíamos onde nos dirigir e com quem falar, embora tínhamos alguns cartões e entregávamos aos taxistas e eles também tinham muita dificuldade de se comunicar connosco, então era mesmo com mimica e prontos. Na China não tivemos muita dificuldade porque têm guias, elas falam português e nos metem a vontade. O caso do Brasil a roupa tem qualidade e as coisas são um bocado mais caras e, a China é barato muito mais barato por ser imitação, eles não primam muito pela qualidade, se bem que tem várias qualidades e mesmo assim a primeira qualidade que eles tem fica mais em conta em relação ao Brasil, porque nós nos apercebemos mais tarde que muitas coisas que nós comprávamos no Brasil eram Made in China foi isso também que nos despertou, vais para a etiqueta e vês “isso é da China”, então prontos acho que lá compensava mais, apesar dos bilhetes de passagem serem muito caros, mesmo assim ainda compensa. Eu hoje vou à China, já não trago roupas para vender agora trago mobílias, equipamentos de trabalho porque eu agora estou na área de prestação de serviços e catering, então vou buscar lá o meu material de trabalho, não há comparação possível com os preços que temos aqui até porque a maior parte das coisas que vendem aqui são importadas”.

Guida referiu que chegou uma altura que o mercado da roupa ficou saturado e isso fez com que perdesse o interesse pela roupa e começasse a ver outros negócios. A saturação do mercado da roupa despertou em Guida o desejo de arriscar em outras áreas, então teve a iniciativa de usar as suas poupanças e de recorrer a empréstimos para abrir uma gelataria e uma loja de venda de bens alimentares.

“Já tive benefícios de créditos de bancos privados como é o caso do BFA umas 3 ou 4 vezes e sempre que preciso de um empréstimo rápido eles têm um tipo de empréstimo de muito curto prazo, de um mês, tu pedes o dinheiro e no prazo de um mês tens que devolver, mas já fiz créditos de 2 a 3 anos, só a nível de bancos privados, tudo para ajudar nos meus negócios”.

Quando questionamos Guida sobre as maiores dificuldades, a participante referiu sobretudo a questão da língua como uma grande barreira da atividade muambeira. Outros

graves problemas referidos foram as alfandegas, a desonestidade dos clientes, os altos impostos cobrados, e a falta de acesso ao crédito fornecido pelas instituições estatais.

“As alfandegas ainda continuam a ser a nossa maior dor de cabeça, já não vendo roupas mas trago mobílias por encomenda e outros produtos e tem sido um tormento muito grande, outra questão são as dívidas, as pessoas ainda continuam um pouco desonestas e isso tem sido uma complicação para nós, os impostos que são tão altos, a falta de acesso ao crédito por instituições do estado, não há abertura, somos obrigadas se quiser um financiamento a dar 15% do valor à pessoa que vai ajudar a adiantar o processo, é muito triste”

Além disso e sobre o acesso ao crédito, Guida referiu que tem um projeto, mas é tanta a burocracia que chega a pensar que não querem mesmo financiar o seu projeto. Referiu ainda que tinha criado muitas expectativas em relação ao programa do governo o “Angola Investe” mas não tem tido muita sorte.

“Agora eu tenho um projeto, por acaso no âmbito do Angola Investe, dei entrada no banco mais já sabes as nossas burocracias são muitas enfim, cada vez que tu vais para lá esta tudo bem depois ligam a dizer que falta mais alguma coisa, é tanta coisa que eles pedem que chega uma altura que tu bloqueias, acho que eles não querem mesmo financiar o meu projeto. Todo o empreendedor pensa crescer mas infelizmente a questão dos créditos esta mesmo muito limitada, eu estava com uma esperança muito grande, criei uma expectativa muito grande do Angola Investe, até porque faço parte da associação do Núcleo dos Jovens empreendedores da Província da Huíla e então a partir desse núcleo tínhamos formações e havia algumas discussões que nos possibilitavam ter acesso a este crédito, mas no nosso núcleo só uma pessoa conseguiu mais não com muita facilidade”

Questionamos Guida ainda sobre a sua participação no desenvolvimento sustentável do município do Lubango e Guida disse o seguinte:

“Acredito que contribui muito porque além de eu trazer coisas novas que nós não temos eu também dou empregos, não trabalho sozinha tenho 9 funcionários efetivos mas como eu faço catering e nem sempre tenho eventos ou outras prestações de serviço tenho trabalhadores eventuais, só para aquele trabalho pago e ficamos aí mas tenho sempre contacto com essas pessoas, são pessoas já localizadas quando preciso delas estão sempre disponíveis a fazer o trabalho, mas contribui porque gerei empregos e também, de forma direta e indireta, tem

sempre benéficos, não sei como medir mas acredito que para além dos empregos é um dinheiro que entra também no mercado, de forma direta ou indireta, acho que contribui tanto para melhorar as minhas condições, a dos meus trabalhadores, como da própria província, porque nesse momento nós prestamos serviços a instituições do estado, então contribui muito. Sem esquecer os impostos, eu contribuo para o desenvolvimento”.

Sobre a conciliação dos seus vários papéis (na família, funcionária pública e negociante), Guida referiu que tem dado para conciliar essas funções, apesar de várias vezes ter que se ausentar por causa dos seus negócios. Guida disse ainda que gostaria de dedicar mais tempo aos seus negócios e só não o faz porque o país ainda é muito instável a nível económico e não oferece a segurança necessária para arriscar totalmente no mundo dos negócios.

“Tem dado para conciliar as minhas várias funções, apesar de me ausentar algumas vezes do meu lar e muitas vezes deixo os meus filhos por causa dos meus negócios. Ainda assim, gostaria de me dedicar mais aos meus negócios, só não dedico muito tempo ao negócio porque sabes que o nosso país é instável e não posso decididamente dizer “eu vou-me dedicar apenas ao negócio e deixar de dar aulas”, até se eu tivesse bases e estrutura, se houvesse essa abertura dos créditos e financiassem um grande projeto que eu fiz e tal, eu não me importava de seguir só o ramo dos negócios, mas como não tenho ainda estrutura para fazer só o negócio e não sei é como tudo agora com a crise piorou, está difícil, imagina agora eu quero ir viajar mas não se consegue ter dólares, não se consegue carregar os cartões, então imagina a pessoa tem sempre uma dúvida e incertezas de que se eu seguir só o meu negócio como é que vai ser, será que vou ter sustentabilidade, vou conseguir ter o sucesso que planejei? E fico com um pé atrás e tento fazer essa jogada mas não tenho muito tempo, mas tenho um gerente que me representa quando eu não posso estar presente, acredito que se me dedicasse mais ao meu negócio teria mais sucesso porque eu vejo quando faço os meus balanços e quando estou presente a produtividade em si, os lucros, as vendas são maiores”

Guida referiu que cresceu muito no mundo dos negócios e para quem começou com a venda de roupa ela acredita que está a caminhar muito bem e já contribui para o desenvolvimento da Província através dos impostos que paga.

4.5- Domingas: “O meu auxílio”

Domingas, 35 anos, técnica superior, casada, mãe de 3 filhos, vive no Lubango com a sua família. O seu agregado doméstico é constituído por ela, o marido e os seus 3 filhos. Domingas é funcionária pública e em simultâneo desenvolve o comércio. O negócio de Domingas é a venda de roupas femininas, não tem uma loja. Faz a comercialização dos seus produtos mesmo em sua casa. Domingas referiu que está neste ramo de negócios já há um bom tempo e que enveredou por essa via devido às dificuldades que tinha na altura. Desde cedo teve que ajudar a sua mãe na economia doméstica. Então referiu que passou por vários negócios até chegar à muamba que é de onde sai a maior parte dos rendimentos para o sustento do seu lar.

“Devido as dificuldades financeiras na altura, tive que entrar para o mundo dos negócios muito cedo, naquela altura o salário da minha mãe era muito baixo então tive que ajudar no sustento da família, já na década de 90 vi-me na obrigação de ajudar em casa, então comecei a vender sopas na praça da maringa, depois, como existiam poucas padarias, começamos a fazer pão caseiro, a vender ginguba, bolinhos e gelados. Com o andar do tempo comecei a vender charutos e argolas por encomenda para os meus vizinhos, não ganhava muito mais já ajudava a comprar material escolar meu e dos meus irmãos”

Domingas passou por vários negócios com o intuito de ajudar na renda de casa mas a realidade tomou outro rumo quando engravidou e foi viver como o seu marido. Domingas teve que encontrar outra maneira de ganhar algum dinheiro para poder auxiliar nas contas de casa, mas também pelo bebé.

“Quando engravidei, houve a necessidade de fazer mais alguma coisa, o meu marido trabalhava mas eu também tinha que ajudar nas despesas de casa, então fui vendo o que fazer para poder contribuir mas também para adquirir as minhas coisas pessoais”

Domingas conta então como é que tudo começou, como foi a sua entrada para o negócio da muamba. Ela referiu que inicialmente começou mesmo pela venda de roupas usadas que tirava do mercado local, e com o tempo começou a fazer algumas viagens para Luanda até ter a oportunidade de conhecer alguém que a levou a fazer a sua primeira viagem internacional.

“Nos anos 2000 angariei alguns valores e, comecei a comprar vestidos usados de fardo, levava para a lavandaria e revendia nas boutiques já que naquela altura os vestidos para festa eram

muito caros, continuei nesse tipo de negócio e vi que as encomendas tinham aumentado e o mercado local já não oferecia os produtos que eu necessitava então comecei a fazer viagens para a capital do país (Luanda) onde ia aos mercados do Roque e aos armazéns do Hoji ya Henda, onde comprava roupas e calçados oriundos de várias partes do mundo"

A ideia de conhecer mercados além-fronteiras, particularmente o Brasil, foi por influência de uma pessoa amiga que conheceu numa das suas viagens a Luanda e que lhe deu as diretrizes e disse que podiam viajar juntas para lá.

De regresso ao Lubango, Domingas falou com o seu marido, que contribuiu para financiar a continuação da sua atividade e, assim, lá foi Domingas para o Brasil conhecer o famoso mercado de venda de cabelos brasileiros. Domingas refere que teve muitos êxitos nesse negócio, tanto mais que continuou a fazer essa rota e mas tarde teve a oportunidade de conhecer outros mercados. Falou-nos ainda da sua ida à China onde teve muitas dificuldades por causa da língua e do fato de o mercado chinês não oferecer a qualidade que pretendia.

"Numa dessas viagens conheci uma amiga e em conversa falou-me do mercado de venda de Cabelos brasileiros, de regresso organizei-me e como já tinha algum dinheiro guardado e o meu marido acrescentou o que faltava, eram assim no total 5000 dólares e fiz a minha primeira viagem internacional em companhia dessa amiga, o meu objetivo foi cumprido e de regresso ao Lubango fui muito bem-sucedida nas minhas vendas, o cabelo brasileiro tem muita saída. Continuei a ir normalmente para o Brasil, até que ouvi falar da China, as muambeiras estavam a ir muito para a China e os preços eram acessíveis. Fui para a China, praticamente por curiosidade queria explorar o mercado chinês, nós muambeiras temos que estar atentas às tendências da moda, então temos que ver o que está a se usar. Posta lá não gostei muito da qualidade dos produtos e as coisas que vendiam lá não eram aquilo que eu procurava e tive muitas dificuldades por causa da língua e quase não consegui comprar nada. De regresso fui conversando com outras colegas Muambeiras e falaram do mercado turco, então comecei a fazer Turquia, Brasil, Dubai e Estados Unidos e atualmente tenho explorado esses mercados".

Sobre as dificuldades que tem encontrado nesta atividade, Domingas referiu o caso das taxas alfandegárias. Tal como outras entrevistadas, Domingas referiu que as taxas eram muito elevadas e que às vezes a obrigavam a vender as roupas a preços altos para ver se conseguia

tirar algum lucro. Além disso Domingas acrescentou que o difícil até não era pagar essas taxas mas sim as humilhações que passou nesse contexto. Referiu também a questão das bagagens arrombadas e o extravio da própria bagagem. Por outro lado, salientou as dificuldades no domínio de certas línguas e a falta de honestidade por parte dos clientes. O fato de não ter uma loja obriga-a também a dar a mercadoria a crédito e às vezes os clientes não cumprem os prazos de pagamento.

“As dificuldades são várias, desde as faltas de respeito nas nossas fronteiras, as alfandegas cobram taxas muito altas o que nos dificulta muito e nós somos obrigadas a vender as coisas a preços altos, mas se não fizermos isso não conseguimos tirar lucros, as bagagens que às vezes se perdem, as nossas malas às vezes são arrombadas, sem falar das humilhações que passamos no Teca 2, o terminal onde as nossas mercadorias vão para sermos taxadas sem piedade pelas alfandegas, depois quando chega um voo da China parece que os olhos deles brilham mais, aí começa o nosso tormento, a mercadoria da China normalmente vem em caixas agora imagina as caixas de papel a serem abertas sem piedade por esses funcionários que sem vergonha na cara tiram coisas da nossa mercadoria e nós não podemos falar nada, temos que calar apenas e olhar. É tanta humilhação que se a pessoa pudesse abandonava, mas não dá eu vivo da muamba, é graças à muamba que posso andar de cabeça erguida, que posso ajudar na educação dos meus filhos e é graças à muamba que ganhei o respeito porque posso participar nas decisões dentro do meu lar. Outro aspeto são os clientes não fiéis que demoram muito tempo a honrar os seus compromissos e nesse nosso negócio somos obrigadas a entregar as coisas e as pessoas pagam em prestações independentemente da quantidade”.

Domingas referiu que tem uma boa planificação: viaja 3 vezes por ano, e quando vai normalmente vai em companhia de outras colegas muambeiras, ficam em hotéis e partilham os quartos como forma de reduzir os gastos.

No que concerne à permanência na muamba, Domingas disse que só continua porque com o seu negócio consegue ajudar na educação dos seus filhos e ser independente, “dona do seu nariz”.

Domingas disse que o seu maior sonho é ter a sua própria loja mas de momento não tem fundos para tal.

V-Discussão dos resultados e Conclusão

Capitulo- V-Discussão dos resultados e Conclusão

O nosso estudo teve como objetivo analisar os fatores motivacionais subjacentes à atividade empreendedora das mulheres muambeiras do município do Lubango. Para que tal fosse possível, selecionamos um grupo composto por 8 mulheres muambeiras do município do Lubango, as quais aplicamos entrevistas que nos permitiram recolher informação relacionada com o nosso estudo. Das entrevistas realizadas, selecionamos 5 que pela sua riqueza nos permitiram realizar as narrativas do nosso estudo.

A partir destas narrativas, definimos quatro categorias para a análise dos fatores facilitadores e dos obstáculos da atividade levada a cabo por este grupo de mulheres. Passaremos, assim, a fazer uma síntese dos aspetos ligados à mobilidade destas empresárias nos seus contextos de negócios. As categorias analisadas foram a Motivação, Dificuldades/barreiras, Desafios/oportunidades, e Efeitos da atividade muambeira.

Quanto à categoria motivação, de uma maneira geral podemos dizer que as razões que estiveram ligadas à entrada destas mulheres para este contexto de negócios se devem sobretudo à necessidade de estas superarem dificuldades financeiras que atravessavam na altura que iniciaram a sua experiência como empreendedoras. Tal como podemos observar na narrativa nº1, Catarina começou a empreender devido às necessidades financeiras que tinha na altura.

A insatisfação salarial, também foi apontada como um fator motivacional à entrada das mulheres, que apesar de já terem uma fonte de rendimento ainda assim sentiram a necessidade de criar fontes alternativas de rendimento, com o intuito de sustentar os seus filhos e complementar a renda familiar.

A guerra civil e a situação pessoal difícil provocada por esta também foi apontada como fator motivacional para enveredar pela atividade muambeira numa das narrativas analisadas.

Alguns autores (Brindley, 2005) referem que é importante atender ao contexto para perceber as decisões para iniciar uma atividade empreendedora. Neste sentido, e como base no referido, podemos dizer que estas mulheres não enveredaram pelo caminho do empreendedorismo por uma questão de oportunidade mas sim por necessidade.

A literatura refere que em alguns casos a própria situação socioeconómica acaba por levar as mulheres a desenvolverem estratégias complexas que podem ser caracterizadas

essencialmente como uma luta pela sua existência, com a finalidade de assegurar a sobrevivência das suas famílias (Ducados e Ferreira, 1998, p. 9)

Relativamente às dificuldades e barreiras, de uma forma geral podemos observar que estas mulheres empreendedoras se deparam com vários aspetos que dificultam o exercício da sua atividade. Em relação a esses aspetos, o não domínio de línguas estrangeiras parece ser um grande impedimento na concretização dos planos da muamba. Isto porque estas empreendedoras exploram vários mercados a nível mundial (ex., Estados Unidos, China, Tailândia, entre outros) e, várias vezes, se referem às dificuldades que encontram em comunicar com os seus interlocutores nos países que visitam em negócios. Este não domínio de línguas estrangeiras acaba por revelar um entrave na concretização dos seus objetivos. A título de exemplo, na narrativa nº4, Guida afirmou que teve muitas dificuldades em comunicar com outras pessoas na sua viagem à Tailândia e isso contribuiu para o insucesso da sua viagem.

Outro aspeto a ter em conta, é a questão das elevadas taxas cobradas pelas alfândegas bem como a sua imprevisibilidade, o que acaba por ser uma grande dor de cabeça para estas empresárias. Sendo as alfândegas uma instituição estatal deveria oferecer segurança às empreendedoras e não deveriam ser um fator gerador de muitos constrangimentos. Com base no nosso estudo, ficamos também a saber que não há equidade na aplicação destas taxas e que é como se fosse “viver da sorte”: existem alturas em que são taxadas justamente e outras em que as taxas são muito exorbitantes. Como referiu Júlia na narrativa nº3, o facto de ter encontrado um turno alfandegário com pessoas profissionais e cumpridoras influenciou muito na forma como foi taxada.

Outra situação com a qual estas mulheres se têm deparado muitas vezes e que tem sido considerada como dificultadora da sua atividade muambeira é a escassez de divisas no mercado formal e a própria oscilação cambial. Tal situação acaba por prejudicar o curso e a planificação das viagens.

O extravio e o furto das bagagens foram também referidos como sendo uma situação comum na atividade das muambeiras. Como nos foi relatado nas narrativas e relativamente aos furtos das bagagens, ficamos a saber que várias vezes estas empresárias já viram as suas malas vandalizadas e até mesmo roubadas, sendo que estas relataram igualmente não terem a quem recorrer (formal ou informalmente) para reaver os seus bens perdidos. Tal como nos conta

Catarina que refere a triste experiência que teve numa das suas viagens em que as suas malas foram arrombadas “eles arrombavam as nossas bagagens, desviavam as nossas malas que podiam ter cadeados, ainda assim eles arrombavam e voltavam a fechar com outros cadeados”.

A dificuldade relacionada com a falta de acesso ao crédito tem sido uma realidade na vida destas mulheres empreendedoras. As instituições bancárias não acreditam muitas vezes neste tipo de negócios. Mais ainda a discriminação de género é uma situação muito presente no quotidiano destas mulheres. A mulher é percebida sempre numa relação assimétrica com os seus pares masculinos, o que acaba por as colocar num patamar inferior em relação aos homens (Loscocco e Robinson,1991, p.523). A sociedade olha para a mulher apenas como qualificada para ter filhos e cuidar do lar e isso tem-se refletido na forma como as próprias instituições de crédito e os bancos olham para os negócios criados por mulheres, não lhes dando muita credibilidade. Tal impossibilita as empresárias de ter as mesmas oportunidades que os homens. Os aspetos culturais são assim grandes barreiras à entrada e afirmação das mulheres no mundo dos negócios.

As questões de género estão também presentes nalgumas narrativas que dão conta de como as viagens que as muambeiras têm que fazer são por vezes de gestão complicada por causa da renitência das suas famílias, levando a que estas se sintam culpadas e divididas entre o seu negócio e a família. Embora muitas vezes o bem-estar da família seja um dos motivos que as levam a continuar uma atividade que por vezes implica riscos muito elevados, nomeadamente ao nível da própria segurança pessoal. Daí que, na narrativa nº1, Catarina nos conte que não teve apoio: “Então a minha viagem foi de muita história, pedi ao meu marido que me autorizasse a viajar para o Brasil e ele não permitiu então tive que fugir”.

Todavia, a família tem também desempenhado um papel duplo na vida das muambeiras. Por um lado tem constituído um entrave à atividade empreendedora, por outro a família constitui-se como uma fonte motivadora para a continuação da atividade empreendedora.

Alguns estudos (McElwee e Al-Riyami,2003 p,340) confirmam que as barreiras ligadas à atividade empreendedora levada a cabo por mulheres está relacionada com aspetos culturais que prescrevem uma diferença assimétrica entre homens e mulheres, diferença essa que relega as mulheres apenas para os papéis de esposa e mãe, o que faz com que a sociedade acredite que esses papéis interferem na produtividade das mulheres. O mesmo estudo ainda faz

referência à falta de experiência e formação no mundo empresarial como sendo uma barreira que as mulheres enfrentam. A situação das muambeiras não difere muito destes estudos. Tal como pudemos constatar nas narrativas, muitas dessas mulheres queixam-se da falta de acesso ao crédito fornecido pelas instituições estatais.

Outras dificuldades que convém salientar e que de algum modo são também culturais têm a ver com a falta de honestidade por parte dos clientes, e que acaba por ser um entrave muito grande na atividade destas mulheres, pois as dívidas acabam sempre por prejudicar o bom andamento dos seus negócios.

As questões de segurança enfrentadas nas longas viagens que as muambeiras fazem por motivos empresariais são também apontadas pelas muambeiras como dificuldades à sua atividade empreendedora. Uma outra questão associada à segurança relaciona-se com a situação económica atual angolana, ou seja, a desvalorização abrupta da moeda nacional e a escassez de divisas e a sua comercialização a preços absurdos no mercado informal. Tudo isto se constitui como um fator de insegurança para estas mulheres, muitas delas tem uma planificação anual de viagens e com esta situação têm assistido à queda gradual dos rendimentos resultantes dos seus negócios.

Outra questão que importa frisar aqui é aquela relacionada com a insuficiência de fundos para abrir loja própria, pelo facto de a muamba ser um negócio flutuante, o que acaba por trazer mais riscos do que lucro.

A falta de lucro representa uma dificuldade porque tal pressupõe a criação de outras alternativas de mercados a explorar, o que as obriga a correr mais riscos para alcançar os seus objetivos.

Relativamente à categoria “desafios e oportunidades”, importa referir que a muamba tem permitido a estas mulheres a descoberta e exploração de novos mercados. Nesta atividade os novos negócios a explorar são por vezes resultado da influência de outras muambeiras da mesma rede de contacto. A maior parte destas mulheres tem como um dos desafios a expansão dos seus negócios e conseqüentemente o crescimento dos mesmos.

Relativamente à categoria “efeitos da atividade empreendedora”, importa referir que esta atividade tem contribuído positivamente no engrandecimento da comunidade em que estas

mulheres estão inseridas, uma vez que as mesmas têm criado novos postos de trabalho e, com isso, têm ajudado outras pessoas a terem uma fonte rendimento. Tal constitui um fator positivo no desenvolvimento do Município do Lubango, uma vez que ainda existem muitas pessoas que não estão inseridas no mercado de trabalho e essa atividade acaba por permitir que essas pessoas tenham um emprego formal e uma fonte de rendimento. Por outro lado, esta atividade tem, de certa forma, contribuído para o alargamento dos horizontes destas mulheres, uma vez que a muamba as obriga a conhecer outros países e consequentemente outras culturas e isso faz com que elas possam repensar o seu lugar na sociedade como profissionais e mulheres. Mais ainda, sirvam de “embaixadoras” na relação entre diferentes culturas.

A muamba, em certa medida, contribuiu muito para o reconhecimento destas mulheres por parte da comunidade em que estão inseridas. Por outro lado, também é verdade que pessoas mais próximas olham para elas como modelos de negócios dentro da comunidade. A muamba tem, ainda, permitido a estas empresárias garantir o bem-estar e a boa educação dos seus filhos, uma vez que através desta atividade muitas mulheres já podem ajudar ou contribuir na renda doméstica e sustentar os seus filhos. Além destes aspetos mencionados, a muamba tem proporcionado a estas mulheres o respeito no seio familiar e a própria independência financeira.

Um resumo da análise das narrativas é apresentado na tabela 1.

Tabela1. Análise de conteúdo das narrativas das muambeiras

Narrativas	Motivação	Dificuldades/Barreiras	Desafios/Oportunidades	Efeitos da atividade empreendedora
Narrativa 1- Catarina	Necessidades pessoais, a carência de vida, as responsabilidades familiares e o baixo salário	- A insegurança no contexto de negócios; a não-aceitação por parte da família, as longas viagens, a desonestidade por parte dos clientes, as elevadas taxas alfandegárias, o difícil contacto com outros povos por causa da língua, dificuldades relacionadas com a aquisição de divisas	Contacto com outras culturas e outras línguas, a exploração de outros mercados, a expansão dos seus negócios, ser uma mulher notável no seio da sua comunidade.	- O seu papel na educação dos filhos,- a independência financeira, - a pessoa notável que se tornou no seio da comunidade.
Narrativa 2- Vilma	-As condições de pobreza extrema em que se encontrava,- a guerra civil que colocou ela e a sua família na condição de refugiados de guerra,- a situação de desemprego dos seus	-Dificuldades físicas no exercício da atividade, -falta de condições de apoio e realização da atividade, -redução das viagens devido a formação, -a oscilação cambial e a escassez de divisas, -a falta de oportunidades para explorar outros mercados, -a falta de lucratividade num mercado ou tipo de negócio,- as	- O apoio prestado por pessoas da sua rede de contacto, - Oportunidades de negócio resultantes das redes pessoais e profissionais.	- O reconhecimento por parte da comunidade como uma mulher de negócios, - O bem-estar dos seus filhos.

	pais, -a necessidade de criar os seus filhos.	ausências constantes do local de trabalho, -as longas viagens,-a ausência constante do lar,-o extravio da bagagem e a não responsabilização por parte das instituições competentes,- as elevadas <u>taxas alfandegárias</u>		
Narrativa 3- Júlia	- A insatisfação salarial, -A necessidade de sustentar os filhos	- A dificuldade relacionada com a obtenção de divisas,- as elevadas taxas cobradas pelas alfandegas,- a falta de igualdade na aplicação das taxas alfandegárias,- as humilhações,- os furtos da nossa mercadoria,- as dívidas dos clientes pelo facto de não ter uma loja,- a dificuldade de conciliar o trabalho com o negócio	-A descoberta de outros negócios à explorar através das pessoas que foi conhecendo no seio familiar,- o conhecimento de outros mercados através das suas colegas muambeiras,- o desejo de ter a sua própria loja,- o contacto com outros povos e outras culturas.	- O seu contributo relativamente a boa aparência e apresentação dos seus clientes, - Os conhecimentos adquiridos com relação as tendências de moda
Narrativa 4- Guida	-Dificuldades financeiras, -A insatisfação salarial, -A ambição pessoal	- A questão da língua tem sido um fator negativo na exploração e falta de abertura de certos mercados,- as elevadas taxas cobradas pelas alfandegas,- a desonestidade por parte dos clientes,- a falta de acesso ao crédito concedido por instituições estatais,- a insegurança relativamente aos negócios devido a instabilidade económica do país,- a escassez de divisas	- as pessoas que foi conhecendo e que lhe foram mostrando negócios e mercados a explorar,- adquirir financiamento para projetos futuros	- Contribuição positiva no desenvolvimento do município através da criação de novos postos de trabalho,- o pagamento dos impostos
Narrativa 5- Domingas	- Dificuldades financeiras,- necessidade de ajudar na economia doméstica,- o sustento do lar	- A língua tem sido uma barreira muito grande no contexto dos negócios,- as elevadas taxas cobradas pelas alfandegas,- as humilhações que passa ao tentar ganhar a vida de forma honesta,- o extravio da bagagem e em muitos casos o furto da própria mercadoria,- a falta de divisas,- a falta de honestidade por parte dos clientes,- a insuficiência de fundos para abrir o seu próprio empreendimento	- Rede de contactos fornecida por outras muambeiras que lhe permitiram explorar outros mercados e negócios,- a necessidade de lutar para ter a sua própria loja,- o conhecimento de vários mercados à nível internacional.	-O bem-estar e a boa educação dos meus filhos, - O respeito que ganhei no seio familiar, - a minha independência financeira.

Este trabalho vem assim contribuir para dar a conhecer como grupos minoritários têm-se destacado dentro do panorama económico angolano, como é o caso das mulheres muambeiras. Assim, através deste trabalho foi possível tornar a sua realidade visível e mostrar a relevância do seu papel na economia e sociedade de Lubango. Neste sentido, esperamos com o nosso estudo ter dado uma visão mais ampla sobre as trajetórias e dificuldades enfrentadas por estas mulheres nesta atividade e, com isso, despertar nas entidades governamentais a necessidade de se criarem medidas de apoio e proteção a estas mulheres no exercício da sua atividade empreendedora.

Os resultados deste estudo também podem servir para auxiliar as entidades governamentais a desenvolver políticas de apoio à atividade económica desenvolvida por estas mulheres. Mais ainda, é importante que se reflita sobre a discriminação de género e que se desenvolvam políticas e medidas de combate à discriminação de género e de promoção da igualdade entre homens e mulheres na atividade empresarial do Lubango.

Referências Bibliográficas

BARRETO, L. P.(1998) Educação para o empreendedorismo. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador.

BABY, A.I. (2014) Um Retrato do Empreendedorismo Em Malange –Angola: Análise dos Negócios criados entre 2008-2012, tese de Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização, ISCAP, Porto.

BARREAU-TRAN, L. (2013) Trajetos e Trajetórias de comerciantes angolanas na cidade de São Paulo. IV Colóquio Internacional de Doutorandos/as do CES, 6-7 dezembro, cabo dos trabalhos.

BARBOSA, F., CARVALHO, C.,SIMÕES, G.,& TEIXEIRA, R. (2011). Empreendedorismo feminino e estilo de gestão feminina: Estudo de casos múltiplos com empreendedoras na cidade de Aracaju-Sergipe. Revista da Micro e Pequena Empresa,5,2,124-141.

BRINDLEY, C. (2005). Barriers to women achieving their entrepreneurial potential, International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research,11, 2,144-161.

CANDA, A.P.B. (2013). O processo de empreendedorismo em empresas de base tecnológica: Uma abordagem suportada em estudo de caso, tese de Mestrado da Universidade Lusófona.

CASAROTI, F.A., BATISTA,L., CICCNOCI, E.G., & BONACIM, C. A. G.(2008).Características consideradas como relevantes em um empreendedor de sucesso: uma avaliação contrastando a percepção da população (senso comum) e dos próprios empreendedores. Revista Nucleus, 5,2,91-102.

CARVALHO,L.C.,& Costa,T.G.(2015). Empreendedorismo- uma visão global e integradora.Lisboa, ed silabo.

CEIC- Centro de estudos e Investigação científica da Universidade Católica de Angola (2008). “Estudo sobre o Empreendedorismo em Angola”. CEIC.

.

CATESSAMO,F.,& RUA,O.L.(2015). Inovação e empreendedorismo em Angola: Contribuições para o desempenho das PME. Porto: vida económica editorial SA

DAVID,H. (2004) Intra-empreendedorismo social: perspectivas para o desenvolvimento social nas organizações. Tese de Doutoramento da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC.

DINIS,A., & USSMAN, A.M (2006). Empresarialidade e empresário: Revisão da literatura. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 12(1), 95-114.

DENZIN, NK., & LINCOLN,YS.(1994). "Introduction:Entering the field of qualitative research." In NK Denzin and YS Lincoln (eds), *Handbook of Qualitative Research* (1-17). Thousand Oaks: Sage Publications

DE KETELE, J., & ROEGIERS, X. (1993). *Metodologia da recolha de dados- fundamentos dos métodos de observação de questionários de entrevistas e de estudo de documentos*. De Boeck-wesmael s.a,1993

DOLABELA,F. (1999). *Oficina do Empreendedor*. São Paulo,6ed

DUCADOS,H. & FERREIRA, M. (1998). O Financiamento informal e as estratégias de sobrevivência económica das mulheres em Angola: A Kixikila no município do Sambizanga – Luanda. *Documentos de trabalho*,53, CEsa, Lisboa, 1-14.

DUM,J.E.E. (2014) *Mercados Informais do Município Sumbe da Província do Kwanza sul: Uma Evidência Empírica*, Tese de Mestrado em Contabilidade e Finanças, IPB.

EGEPE (2014). *Encontro de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, Goiânia.

FARIA, M.H.F; SILVA, C.E.S. (2011). *Elementos de educação empreendedora no contexto da Engenharia de Produção: a universidade estimulando novos negócios*. R.J. Elsevier, Ed. Campus.

FILION, L.J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários- gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração da Usp*, São Paulo , 34, 2,5-28.

GEM- Global Entrepreneurship Monitor (2008) *Empreendedorismo em Angola*. Relatório, Executivo. GEM.

GEM- Global Entrepreneurship Monitor (2012). *Estudo sobre o empreendedorismo em Angola*. GEM.

GRASSI,M. (1998). O Papel da mulher empresária angolana no desenvolvimento do país: empresarias de Luanda e Benguela. *Economia Global e Gestão*,III,1/2, 209-226

GRASSI,M.(2001). Género, desigualdades sociais e desenvolvimento na África subsaariana: o caso de Angola. *Afriche e Orienti*, 1,1-17.

GURN- Governo de Unidade e Reconciliação Nacional (2000). Relatório de Seguimento das Metas da Cimeira mundial pela infância. GURN

GUERRA, I. C. (2006). Pesquisa qualitativa e análise de conteúdo: sentidos e formas de uso. Cascais: Príncipia editora.

LEWIS,J. (2001) The decline of male bread winer model: implications for work and care. *Social, politices*, 8, 2,152-169.

LOSCOCCO,K,A, ROBINSON,J.(1991). Barriers to women´s small business success in the United States. *Gender & Society*, 5,511-532.

MARTINS, S. E. L.(2013). Percepções sobre o empreendedorismo em enfermagem: perspetivas, incentivos e obstáculos à atividade empreendedora no contexto nacional, tese de Mestrado em Gestão das Unidades de Saúde, Universidade do Minho.

MCELWEE,G,& AL-RIYAMI, R.(2003). “Women entrepreneurs in Oman: some barriers to success”. *Career Development International*, 8, 7, 339-346.

MEDINA,M. (2001) Direito de família. Colecção da Faculdade de Direito da UAN, Luanda.

MENDES, A.I.M (2012) Empreendedorismo e Crescimento Económico “ Caso de Angola”, tese de Mestrado em Gestão Estratégica e Marketing, Universidade do Minho.

NOY,C.(2008). Sampling Knowledge: The hermeneutics of snowball sampling in qualitative research. *International Journal of Social Research Methodology*, 11,4, 327-344.

NOGUEIRA,C.I. (2009) Mulheres com Negócios: Contributo para a avaliação do potencial emancipatório do empreendedorismo feminino, tese de Mestrado em Sociologia (Políticas Locais e Descentralização: As novas áreas do social), Universidade de Coimbra.

PALMA,P.J., CUNHA, M.P., & LOPES,M.P (2007). Comportamento organizacional positivo e empreendedorismo: Uma influência mutuamente vantajosa. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 13(1), 93-114.

PALMA,P.J.T.M. (2008) Todos diferentes ou todos iguais? O desenvolvimento da identidade nas organizações empreendedoras de baixo e de elevado crescimento. Tese de doutoramento, Psicologia Aplicada- Universidade Nova de Lisboa, Portugal.

QUINTAS,J. (2013) O Empreendedorismo no Feminino: Estudo no Mercado de Huambo- Angola. Tese de mestrado em Ciências empresariais, Universidade Fernando Pessoa, Porto.

SARKAR,S. (2010). Empreendedorismo e Inovação. 2ªed. Lisboa: Escolar Editora

SARKAR,S. (2014) Empreendedorismo e Inovação. 3ªed.Lisboa: Escolar Editora

SANTOS, E. F. (2011).O caso das mulheres empreendedoras na cidade do recife, Revista de Iniciação Científica,1, 1-25.

SALOMÃO,J.C.(2014). Empreendedorismo e Inovação: Existe inovação no empreendedorismo em Angola? Visto em <http://www.portaldeangola.com/2014/09/empreendedorismo-inovacao-existe-inovacao-no-empreendedorismo-em-angola/>

SIMÕES,P.(2010) A Importância do Empreendedorismo na Sociedade e na Criação de Riqueza. Relatório de estágio, Universidade de Coimbra

SILVA,E.(2011).Tradição e Identidade de género em Angola: Ser mulher no mundo rural. Revista Angolana de Sociologia, 8, 21-33.

SHANE,S.,& VENKATARAMAN,S.(2000).“The promise of entrepreneurship as a field of research”. Academy of Management Review, 25, 217 –226.

VI-ANEXOS

Anexo 1

GUIÃO DE ENTREVISTA

Identificação Básica

Nome:

Idade:

Nível de escolaridade:

Estado Civil:

Número de filhos:

Profissão:

Residência:

Questões

1-Quais são as razões que a levaram a dedicar-se à criação do seu próprio negócio?

2- Para dar início ao seu negócio teve fundos próprios, ou recorreu a um pedido de financiamento à banca ou as instituições de crédito?

3-Para a abertura do seu negócio solicitou algum apoio profissional?

4- Como reagiu a sua família?

5- Já tinha alguma experiência?

5-Quais são as maiores dificuldades que têm encontrado na muamba?

6-Quais são os principais mercados que tem explorado?

7-Com que frequência realiza as suas viagens para o exterior do país?

8-Como é que tem sido na questão da hospedagem?

9-As taxas cobradas na alfândega as vezes são muito elevadas como tem contornado esse tipo de situações?

10-Como tem feito o equilíbrio entre a vida profissional e familiar?

11-Já pensou em expandir o negócio? Quantos postos de emprego já criou?

12 – Que efeitos tem a muamba na sua vida em geral?

13 – Na sua opinião quais as repercussões da sua atividade tem na sua vida pessoal? E no desenvolvimento do município do Lubango?