



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA**  
**FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS**  
**PROGRAMA MULTIDISCIPLINAR DE PÓS-GRADUAÇÃO**  
**EM ESTUDOS ÉTNICOS E AFRICANOS**

**TATIANA RAQUEL REIS SILVA**

**A ARTE DE COMERCIAR:**  
**gênero, identidades e emancipação feminina no comércio transatlântico das**  
**rabidantes em Cabo Verde**

**SALVADOR**

**2012**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA**  
**FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS**  
**PROGRAMA MULTIDISCIPLINAR DE PÓS-GRADUAÇÃO**  
**EM ESTUDOS ÉTNICOS E AFRICANOS**

**TATIANA RAQUEL REIS SILVA**

**A ARTE DE COMERCIAR:**  
**gênero, identidades e emancipação feminina no comércio transatlântico das**  
**ravidantes em Cabo Verde**

**SALVADOR**

**2012**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA**  
**FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS**  
**PROGRAMA MULTIDISCIPLINAR DE PÓS-GRADUAÇÃO**  
**EM ESTUDOS ÉTNICOS E AFRICANOS**

**A ARTE DE COMERCIAR:**

**gênero, identidades e emancipação feminina no comércio transatlântico das  
rabidantes em Cabo Verde**

Tese de doutorado apresentada ao Programa Multidisciplinar de Pós-Graduação em estudos Étnicos e Africanos da Universidade Federal da Bahia para obtenção do grau de Doutora em Estudos Étnicos e Africanos.

Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Angela Figueiredo

**SALVADOR**

**2012**

**TATIANA RAQUEL REIS SILVA**

**A ARTE DE COMERCIALIZAR:**

**gênero, identidades e emancipação feminina no comércio transatlântico das  
rabidantes em Cabo Verde**

Tese de doutorado apresentada ao Programa Multidisciplinar de Pós-Graduação em estudos Étnicos e Africanos da Universidade Federal da Bahia para obtenção do grau de Doutora em Estudos Étnicos e Africanos.

Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Angela Figueiredo

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Ângela Figueiredo (orientadora)  
Doutora em Sociologia – IUPER-RJ  
Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

---

Prof<sup>o</sup>. Dr<sup>o</sup>. Claudio Furtado  
Doutor em Sociologia – USP-SP  
Universidade Federal da Bahia

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup> Isabel Cristina Ferreira dos Reis  
Doutora em História – UNICAMP- SP  
Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

---

Prof<sup>o</sup>. Dr<sup>o</sup> Lívio Sansone  
Doutor m Antropologia – UVA – Holanda  
Universidade Federal da Bahia

---

Prof<sup>o</sup>. Dr<sup>o</sup>. Osmundo Pinho  
Doutor em Ciências Sociais – UNICAMP- SP  
Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

## LISTA DE SIGLAS

**AIDS** – Síndrome da Imunodeficiência Adquirida  
**CACEX** – Carteira de Comércio Exterior  
**CEAO** – Centro de Estudos Afro-Orientais  
**CEDEAO** – Comunidade Econômica dos Estados da África Oeste  
**CNPQ** – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico  
**CPLP** – Comunidade de Países de Língua Portuguesa  
**CPNVA** – Centro de Pequenos Negócios de Vendedores Ambulantes de Fortaleza  
**DECRP** – Documento de Estratégia de Crescimento e Redução da Pobreza  
**EUA** – Estados Unidos da América  
**FOB** – Free on Board  
**IBEEA** – Instituto Brasileiro de Estudos Afro-Asiáticos  
**IBGE** – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística  
**IDH** – Índice de Desenvolvimento Humano  
**MLNCP** – Movimento de libertação Nacional das Colônias Portuguesas  
**MPD** – Movimento para a Democracia  
**NEPAD** – Nova Parceria para o desenvolvimento Africano  
**ONU** – Organização das Nações Unidas  
**OTAN** – Organização do Tratado do Atlântico Norte  
**PAI** – Partido Africano da Independência  
**PAICV** – Partido Africano da Independência de Cabo Verde  
**PAIGC** – Partido Africano da Independência da Guiné e Cabo Verde  
**PAWLO** – Pan-African Women's Liberation Organization  
**PIB** – Produto Interno Bruto  
**PIBIC** – Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica  
**SINDILOJAS** – Sindicato do Comércio Varejistas de Fortaleza  
**TACV** – Transportes Aéreos Cabo-Verdianos

A toda minha família, pilares da vida e alicerces de todos os momentos.

As mulheres comerciantes que nos deixaram adentrar suas vidas.

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, meu protetor, por me acompanhar em todos os momentos da vida, auxiliando-me em meio as dificuldades, muito obrigada pela sua presença.

A minha família, pelo incentivo, amor e carinho ao longo da vida, este trabalho é mais uma etapa cumprida, graças a vocês, espero poder retribuir toda a confiança que depositaram em mim.

A todos aqueles envolvidos na pesquisa, que contribuíram direto ou indiretamente para a realização deste trabalho.

A professora Angela Figueiredo pela orientação comprometida, pela dedicação e incentivo nos momentos difíceis.

Aos professores que fizeram parte da banca de qualificação e também estão na presente na defesa, Claudio Furtado e Osmundo Pinho, pelas dicas que foram de grande importância para a conclusão deste trabalho.

A Lívio Sansone e Isabel Cristina Ferreira dos Reis por terem aceitado participar da minha banca de defesa, mesmo em meio ao pouquíssimo tempo que tiveram para ler o texto.

A todos os professores e funcionário do Programa de Pós-Graduação em Estudos Étnicos e Africanos do Centro de Estudos Afro-Orientais da Universidade Federal da Bahia.

A todos os professores e funcionário do Departamento de História e Geografia da Universidade Estadual do Maranhão.

A minha família cabo-verdiana, Carla, Domingos, Indira, Isabel, Israel e Bia, por me acolherem de forma tão carinhosa no aconchego do seu lar.

A todos os amigos e amigas que tive o prazer de conhecer durante a minha estadia em Cabo Verde, especialmente, a Mag, Jônia e Ângela.

Aos meus amigos maranhense, Ilma, Leonan, Barbara, Cíntia, Ívina, Letycia, Rogério, Joceline, Jocione, Silvia Helena e tantos outros que por ora me privo de destacar aqui, jamais irei esquecer os momentos de descontração e as trocas de conhecimento. Em especial, a Viviane e Evaldo, pelo incentivo constante ao longo desses anos.

Aos meus amigos baianos, Valdinéa, Ana Rita, Adriana, Orlando, Cléo, Cristiane, Soraia, Simão, Lito, Fabrício, Fábio Lima, Fábio Baqueiro, Marinélia, Jamile, Chuchu, Lia, Gil, Lindivalva, Zelinda, Carlos, obrigada por me acolherem nessa terra, não sei como seria a minha estadia nesta cidade sem a alegria, o companheirismo e os ensinamentos de vocês.

A Fundação de Amparo a Pesquisa da Bahia por financiar este estudo.



*Vida é difícil. Vida, eu, pra mim vida é uma história, nossa vida, cada vida é uma história, pra mim. Se você repara, há coisa que você vive que você pensa que é uma história. Mas é uma coisa que é real. É real. Nós vivemos pra pouco tempo, vivemos a sonhar. Morremos, as vezes a sonhar. Há muitos que não realizam o sonho. Há muitos que realizam. Ah! A vida.*

(Maria, rabidantes de 53 anos)

## **RESUMO**

O objetivo deste trabalho é compreender a relação entre dinâmicas de gênero, processos de ressignificação de identidades e comércio transatlântico desenvolvido pelas rabidantes cabo-verdianas. Essas mulheres possuem uma grande importância para economia local e comercializam produtos que vão desde gêneros alimentícios a roupas, calçados e lingerie. Elas adquirem esses artigos em vários países, dentre os quais o Brasil. A análise desenvolvida busca questionar não só o lugar ocupado por essas mulheres, mas também discutir como ícones locais e globais, acerca das noções de comércio, poder e emancipação feminina, têm influenciado a vivência de muitas delas.

Palavras-chave: relações de gênero; informalidade; rabidantes; Cabo Verde; Brasil

## **ABSTRACT**

The objective of this study is to understand the relationship between gender dynamics, processes of redefinition of identities and transatlantic trade developed by cape verdean rabidantes. These women have a great importance for the local economy and market products ranging from foodstuffs to clothing, footwear and lingerie. They acquire these items in various countries, among them Brazil. The analysis seeks to question not only the place occupied by these women, but also discuss how local and global icons, about the notion of trade, power and emancipation of women, have influenced the experience of many.

Key-words: gender relations; informality; rabidantes; Cape Verde; Brazil

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>14</b>
<b>2. CONSIDERAÇÕES TEÓRICO-METODOLÓGICAS.....</b>	<b>17</b>
<b>2.1 Dos conceitos utilizados.....</b>	<b>17</b>
<b>2.1.1 Comércio formal, informal ou espontâneo.....</b>	<b>17</b>
<b>2.2 Das categorias analíticas.....</b>	<b>21</b>
<b>2.2.1 Gênero, mulher e patriarcado.....</b>	<b>21</b>
<b>2.3 Dos procedimentos metodológicos.....</b>	<b>29</b>
<b>3. CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICO-SOCIAL DE CABO VERDE.....</b>	<b>33</b>
<b>3.1 Colonização e conjuntura político-social.....</b>	<b>33</b>
<b>3.2 O estatuto de ilhas adjacentes e a de independência de Cabo Verde.....</b>	<b>37</b>
<b>3.3 Os debates acerca da constituição do Estado-nação no cenário cabo-verdiano.....</b>	<b>41</b>
<b>4. PÁTRIAS IRMÃS? As relações políticas e comerciais entre Brasil e Cabo Verde.....</b>	<b>47</b>
<b>4.1 Nos meandros da caboverdianidade e do luso-tropicalismo: as proximidades literárias entre Brasil e Cabo Verde.....</b>	<b>48</b>
<b>4.2 A Câmara de Comércio Afro-brasileira: a política externa brasileira e as relações comerciais entre o Brasil e o continente africano.....</b>	<b>52</b>
<b>4.3 A comunidade Luso-afro: as relações comerciais entre Brasil e Cabo Verde.....</b>	<b>61</b>
<b>5. FEIRAS E MERCADOS NOS DOIS LADOS DO ATLANTICO: dinâmicas comerciantes no Brasil e em Cabo Verde.....</b>	<b>67</b>

<b>5.1 As rabidantes e o mercado “informal” brasileiro.....</b>	<b>67</b>
<b>5.2 As rabidantes e o comércio de produtos brasileiros em Cabo Verde.....</b>	<b>80</b>
<b>6. <i>RABIDA BO</i>: práticas comerciais, cotidiano e sociabilidade das rabidantes cabo-verdianas.....</b>	<b>92</b>
<b>“CADA VIDA É UMA HISTÓRIA”: a trajetória de uma rabidante.....</b>	<b>109</b>
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>121</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>124</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>128</b>

## INTRODUÇÃO

Neste trabalho, buscamos analisar as dinâmicas do comércio transatlântico realizado pelas chamadas rabidantes cabo-verdianas. Essas mulheres possuem uma grande importância para a economia local e são responsáveis pela venda de inúmeros artigos que vão desde vestuário até gêneros alimentícios, comercializados em ruas, feiras e mercados. O termo em crioulo significa dar a volta, desenroscar-se, e é utilizado para designar alguém que é muito hábil em convencer os outros. A rabidancia é uma atividade desenvolvida não só por mulheres mas, também, por homens, embora as primeiras se destacam por serem maioria. A aquisição dos produtos ocorre em demais países do continente africano, como Senegal, Gâmbia, Guiné-Conakri e Marrocos; europeus, como França e Holanda; e americanos, como Brasil e Estados Unidos.

O intuito em desenvolver um trabalho acerca deste tema, surgiu a partir da necessidade de melhor compreender a experiência de mulheres comerciantes em África. Neste contexto, as rabidantes surgiram como importantes ferramentas na engrenagem econômica e social cabo-verdiana. Vale a pena destacar que este tipo de comércio é comum em vários outros países africanos e a depender do contexto recebem diferentes denominações, como é o caso das zungueiras e quitandeiras angolanas. Essa é uma prática que envolve várias problemáticas que esperamos poder ilustrar. A primeira diz respeito a forma como conceber a rabidancia, quer seja como uma atividade “formal” ou “informal”. O debate se refere ao fato dessas mulheres comercializarem produtos no mercado “informal”, sobre os quais, de acordo com as leis econômicas, não ocorre a incidência de impostos.

Todavia, como será possível observar ao longo do texto, essas mulheres não apenas efetuam o pagamento de taxas, que recaem sobre os produtos adquiridos, junto aos países com os quais comercializam, como também ocorre a cobrança alfandegária ao desembarcarem em Cabo Verde. A pesquisa demonstra que a prática da rabidancia não coaduna com os conceitos pré-estabelecidos e comumente aceitos como “formal” e/ou “informal”, mas sim agrega o intercambiamento de ambos. Essa complexa realidade é uma das questões que analisaremos aqui. A segunda recai sobre o fato da grande presença feminina em meio a essa atividade. São vários os elementos que podem

servir como justificativa, como por exemplo, o grau de escolaridade, a falta de qualificação para o mercado “formal” de trabalho, dentre outros.

Em parte, esses fatores são elucidativos, mas por se só, não conseguem nos dá base para melhor compreender a ocorrência deste fenômeno, uma vez que dados têm demonstrado, que embora homens e mulheres detenham as mesmas taxas de alfabetização, ainda sim, são estas últimas, em sua maioria, aquelas que se voltam para o setor informal. Dessa forma, acreditamos ser é indispensável inserir as problemáticas de gênero em meio as nossas análises, tendo em vista que o mundo do trabalho, ainda hoje, reproduz as desigualdades de gênero. O que a priori poderia significar uma conquista política e econômica feminina, ao proporcionar a saída do lar e inserção no âmbito público, tem reforçado o processo de inferiorização da mulher, relegando a estas as atividades de menor prestígio e remuneração.

No caso específico deste trabalho, embora as rabidantes venham conseguir adquirir uma remuneração significativa, devido a comercialização de produtos, chegando inclusive a contribuir mais do que os companheiros para o sustento da casa, isso não tem impedido que elas continuem desempenhando as atividades domésticas. A possível independência econômica não conseguiu reverter as assimetrias de gênero, que insistem em reforçar os papéis socialmente aceitos para homens e mulheres. Frente a essas permanências, o que tem ocorrido é uma sobreposição de tarefas a serem desenvolvidas, exigindo delas cada vez destas uma maior dedicação ao lar e a família, ao mesmo tempo em que reforçam a sua submissão. Este constitui o segundo ponto de análise que buscamos desenvolver.

Não obstante, o presente texto está dividido em tópicos de forma que possam possibilitar ao leitor o entendimento das problemáticas propostas para apreciação. Sendo assim, para além da introdução aqui apresentada, no capítulo 2, temos as considerações teórico-metodológicas, com o debate acerca do referencial teórico e as categorias analíticas que nortearam o desenvolvimento do trabalho, assim como a metodologia aplicada. O capítulo 3, corresponde ao espaço dedicado a contextualização histórico-social de Cabo Verde, a análise desenvolvida abrange desde o descobrimento até a independência. Uma atenta observação acerca do processo de transformação pelo qual a sociedade cabo-verdiana tem passado ao longo dos anos, se torna indispensável para compreendermos a realidade atual e a composição social do país.

No capítulo 4, intitulado **Pátrias irmãs? As relações políticas e comerciais entre Brasil e Cabo Verde**, vamos analisar como os discursos de cunho culturalista, que buscaram enfatizar as afinidades históricas entre os brasileiros e os povos da África, especialmente, os de língua portuguesa, muito serviram para estreitar os laços entre os dois países. As produções literárias de poetas e autores cabo-verdianos deram um toque todo especial a essas visões. A partir de interesses comerciais, o governo brasileiro se apropria deste contexto a fim de garantir uma maior aproximação com o irmão no além mar. O mercado de consumo africano passou a ter uma importância estratégica na política de intensificação das exportações nacionais. As intensas trocas comerciais, que começaram a se delinear a partir deste momento entre os dois países, impulsionaram a vinda das rabidantes para o Brasil.

**Feiras e mercados nos dois lados do atlântico**, que corresponde ao capítulo 5, diz respeito as dinâmicas de comercialização dessas mulheres tanto no território nacional quanto em Cabo Verde. Aqui analisaremos a efetivação e os locais de compras, os produtos adquiridos, os principais pontos de vendas, a relação entre os vendedores assim como as lógicas de mercantilização que marcam a vivência das pessoas envolvidas neste tipo de prática. No capítulo 6, **Rabida bo: práticas comerciais, cotidiano e sociabilidade das rabidantes cabo-verdianas**, analisaremos o cotidiano das mulheres que desenvolvem a rabidancia, enfocando os elementos que tem impulsionado a inserção nessa atividade, as táticas que elas têm lançado mão para burlar a fiscalização dos governos e garantir uma maior lucratividade e, as estratégias de sobrevivência.

O capítulo 7, **“Cada vida é uma história”**, retrata a trajetória de uma rabidante semi-analfabeta que passou por inúmeras privações ao longo de toda a vida, mas que se tornou uma importante comerciante na Cidade de Praia, em Cabo Verde. A vivência dessa mulher é elucidativa do quanto tem sido difícil a história daquelas que se voltam para a rabidancia. A narrativa dela esta permeada por questões de gênero, classe e geracional. Como será possível perceber, existe uma grande diversidade de perfis em meio a este grupo, a vida de Maria é apenas uma em meio a tantas outras que infelizmente não pudemos abarcar neste trabalho. Mas, sobre as quais esperamos poder lançar novos olhares.



## **2. CONSIDERAÇÕES TEÓRICO-METODOLÓGICAS**

### **2.1 Dos conceitos utilizados**

#### **2.1.1 Comércio formal, informal ou espontâneo**

Para uma melhor compreensão do objetivo proposto neste trabalho, se torna indispensável especificar as ferramentas teóricas que nortearam o desenvolvimento da pesquisa. Frente a essa necessidade acreditamos ser importante destacar para o leitor a forma como concebemos a ravidancia. Na realidade, isto tem sido campo de intensos debates que ora pendem a analisar essa atividade como uma prática “formal” ora como “informal”. Em geral, considera-se como “informal” as atividades econômicas que não pagam impostos. No entanto, as fronteiras entre os setores “formal” e “informal” ficam ambíguas, na medida em que há grandes empresas “formais” que fogem das suas obrigações fiscais, enquanto que muitos vendedores “informais” pagam diariamente taxas aos agentes municipais.

Todavia, convencionou-se denominar “informal” todas as atividades não-licenciadas e constituídas, em grande parte, por atividades de auto-empregos. Este termo que ficou popularizado nos anos de 1972, serviu para designar as atividades que haviam emergido de forma espontânea no meio urbano e que não obedeciam as regras “formais” da economia, como legislação trabalhista, pagamento de impostos, contabilidade, dentre outros. Naquela conjuntura, o “informal” foi determinado pelas seguintes características:

- a) exiguidade ou inexistência do capital inicial, que dependia da poupança do empresário informal ou dos membros do seu agregado; b) tratava-se de unidades de produção familiar, onde o familiar e o econômico se confundiam e onde muitas vezes as estratégias familiares, as regras de parentesco, as solidariedades étnicas ou clânicas eram mais observadas do que as regras econômicas; c) utilizavam-se as matérias-primas e os produtos locais; d) o

nível de escolaridade média era muito mais baixo, freqüentemente, inexistente. A aprendizagem fazia-se por observação e por imitação dos mais velhos, que transmitiam os conhecimentos necessários; e) tratava-se de empresas pequenas com limite máximo de dez empregados, baixa escolaridade e fraco volume de produção; f) as empresas tinham um baixo nível tecnológico e um alto coeficiente de mão-de-obra: a tecnologia era tradicional e raramente moderna, por causa também da falta de qualificação dos trabalhadores e da falta de meios financeiros; g) as regras de mercado, quando existiam, eram muitas vezes ignoradas e havia facilidade de acesso de novos empresários devido à falta ou exiguidade do capital inicial. (SETHURAMAN, 1976 apud GRASSI, 2003)

Para além destas, outras características foram acrescentada, como: a flexibilidade do horário de trabalho, a ausência de recurso ao crédito regular, o preço baixo dos produtos e a não utilização de eletricidade (SETHURAMAN, 1976 apud GRASSI, 2003). Para além destes elementos, Vletter (2002, p. 20), ao analisar a crescente importância das atividades micro-empresariais no contexto angolano, destaca que em geral o setor “informal”:

- a) tem muito pouco capital, poucas habilidades, baixos níveis educacionais e, normalmente, nenhuma experiência empresarial anterior;
- b) estão envolvidos principalmente em atividades comerciais;
- c) as suas vendas diárias são instáveis;
- d) em média as suas receitas líquidas dificilmente cobrem as suas necessidades básicas;
- e) o ambiente em que trabalham é de solidariedade, para sobreviverem, em vez de concorrência;
- f) as suas margens de lucro tendem a diminuir ao longo do tempo, à medida que mais vendedores penetram no mercado;
- g) com o aumento da experiência, os micro-empresários com mais iniciativas tendem a diversificar as suas atividades para aumentar os seus rendimentos;
- h) a entrada no setor informal do comércio a retalho é fácil: de fato raramente são necessários documentos, mas apenas um capital mínimo, e existe pouca resistência dos concorrentes, especialmente no caso dos vendedores ambulantes.

No entanto, o que podemos perceber é que apesar dessas tentativas de conceitualização, o setor “informal” incorpora uma multiplicidade de práticas e lógicas de comercialização, de financiamento, de espaços e de caracterização dos trabalhadores, o que torna difícil pensar em uma definição específica para este setor. No decorrer da pesquisa foi possível perceber que a ravidancia, também, agrega uma multiplicidade de realidades cada vez mais complexas e heterogênea, e se ficássemos presas a esses conceitos “fechados” não seria conseguiríamos abarcá-las. Não apenas nos deparamos com mulheres de baixa escolaridade, com pouco capital de giro ou mesmo instaladas em um ambiente precário de trabalho, mas isso não excluía toda uma visão empresarial, pagamentos de taxas e rendimentos mensais expressivos.

Como destacado, anteriormente, a análise aqui desenvolvida recai sobre um grupo específico de mulheres. A prática da ravidancia agrupa uma diversidade de atividades, que se defere a partir dos produtos comercializados, dos locais de compra e venda dos artigos e do poder movimentação econômica. As mulheres que desenvolvem este comércio transatlântico estão em um nível superior àquelas que comercializam os produtos nos círculos locais. Todavia, isso não exclui uma hierarquização dentro deste mesmo grupo, que de fato é uma das problemáticas que buscamos melhor compreender aqui. Dessa forma, a ravidancia se torna prática muito mais complexa e difícil de ser conceitualizada.

Por exemplo, uma questão que emergiu ao longo do desenvolvimento do trabalho de campo em Cabo Verde, e que reforça este debate, foi o fato de que em alguns casos existe uma diferenciação na forma como essas mulheres são denominadas, não apenas como ravidantes, mas comerciantes e/ou empresárias. O que para nós necessariamente não fazia tanto sentido, na medida em que, uma ravidante não deixa de ser uma comerciante e logo uma empresária. No entanto, à medida que fomos adentrando o cotidiano dessas mulheres, conseguimos perceber que essas designações estão atreladas a velha dicotomia “formal” e “informal”.

De acordo com essa visão, muito mais externa do que interna ao grupo, as ravidantes seriam aquelas cujas atividades se inserem nas lógicas “informais” e que, a grosso modo, obedecem a muitas das características acima descritas; já as comerciantes e empresárias, corresponderiam aquele grupo em que a movimentação econômica é expressiva, que ocorre o pagamento de imposto e emprego de um número significativo

de funcionário. Reside aí uma necessidade de enquadramento, ou melhor dizendo, de “formalização” daquilo que é visto como “informal”, mas que perde de vista as vicissitudes deste processo e não leva em consideração toda a complexidade que recaem sobre essas categorizações.

Com uma forma de sair dessa tensão Grassi (2003) tem recorrido ao conceito de comércio espontâneo, empregado por Marc Penouil (1985) que concebe as atividades “informais” como uma manifestação de desenvolvimento espontâneo e uma forma intermediária entre estruturas tradicionais e modernas que aparece quando as primeiras estão a transformarem-se em modernas sem, todavia, se confundirem completamente com elas. Nessa perspectiva, as atividades “informais” podem ser definidas como atividades secundárias e terciárias, sobretudo, no meio urbano, uma manifestação da tendência para a imitação de um modelo inacessível, através da utilização de vias e meios diferentes daqueles que são utilizados no modelo ocidental.

Sem perder de vista as tensões acima descritas e cientes de que não existe definição universalmente aceite ou satisfatória para designar as atividades comerciais do tipo “formais” e “informais”, optaremos por utilizar o termo (in)formal, que para nós melhor traduz o imbricamento entre essas práticas e que consegue dar conta da atividade desenvolvida pelas rabidantes. No que se refere a forma de se refere a essas mulheres, neste trabalho concebemos essas pessoas a partir de categorias próprias, por elas utilizadas. Embora em alguns momentos ocorra a diferenciação entre rabidante e comerciante e/ou empresaria, como destaca uma de nossas informantes: todas somos rabidantes<sup>1</sup>.

Não obstante, as atividades “informais”, como assinala Furtado (2008, p. 32), tem se revestido de uma importância particular em Cabo Verde, seja na geração de empregos ou em rendimentos, especialmente, a partir dos anos de 1990, com a privatização de empresas públicas, o impulso dado a economia de base e a terceirização implementada pelo Estado de setores importantes. De acordo com dados do Instituto de Emprego e Formação profissional, este setor emprega cerca de 40% do total da população do país, em sua maioria mulheres. E para melhor compreendermos o porquê da expressividade deste no setor “informal”, é preciso situar o gênero como categoria analítica.

---

<sup>1</sup> Maria, 53 anos.

## **2.2 Das categorias analíticas**

### **2.2.1 Gênero, mulher e patriarcado**

As racializações das desigualdades de gênero e as estruturas organizacionais que legitimam este processo estão presentes em todo o mundo. O gênero é uma categoria analítica que serve como suporte teórico para desconstruir desigualdades que nele se originam e que mudam no tempo conforme os contextos socioeconômicos e culturais. (GRASSI, 2003. p. 255). Para uma melhor compreensão acerca da experiência de mulheres que vivem do comércio (in)formal em Cabo Verde, é preciso situar o gênero como instrumento de análise. Uma vez que os papéis socialmente legitimados para homens e mulheres interferem o cotidiano dessas pessoas delimitam, normas e práticas.

A utilização do termo “gênero”, empregado desde o fim dos anos 1970, apareceu primeiramente entre as feministas estadunidenses. O conceito indicava uma rejeição ao determinismo biológico no uso de termos como “sexo” ou “diferença sexual”. O gênero enfatizava o aspecto relacional das definições normativas da feminilidade. Alguns estudos argumentavam que as mulheres eram vistas de maneira demasiado estreita e separada. Para Joan Scott (1995), gênero pode ser entendido como um elemento constitutivo das relações sociais, baseados nas diferenças percebidas entre os sexos e, também, como uma forma de significar relações de poder.

Heleieth Saffioti (1992), ao analisar o conceito de gênero e o modo como ele se situa na esfera social, procurou identificar a relação dominação-exploração entre homens e mulheres. Segundo a autora, as relações sociais de sexo ou as relações de gênero instauram-se no campo do poder, sendo a dominação e a exploração faces de um mesmo fenômeno. Essas relações não presumem o esmagamento da personagem que figura no pólo de dominada-explorada, ao contrário, integram, de maneira constitutiva, a necessidade de preservação da figura subalterna. Sua subalternidade, contudo, não significa ausência absoluta de poder, este existe nos dois pólos da relação, ainda que em parcelas significativamente desiguais.

No entanto, a utilização do gênero como categoria analítica não tem se configurado de comum acordo entre as teóricas. Na incessante busca por uma categoria única de análise, um elemento agregador, o emprego do termo “mulher”, impulsionado pelo *womanism*, acabou se constituindo como outro ponto que tem levantado sérios debates dentre as feministas. Uma tensão que ora recai sobre uma tendência essencializadora, com a necessidade de repensar características fixas relativas às mulheres; ora por uma perspectiva historicista, que ressaltam nas históricas diferenças entre homens e mulheres. O próprio conceito do que se entende por “mulher” ainda é muito discutido.

De acordo com Anne Phillips (2002), a tendência universalizante, que busca pensar as mulheres como uma categoria universal, às vezes, surge como uma postura irreflexiva, ou até mesmo como uma grande aspiração mas, que em qualquer um dos casos, deve-se resistir com firmeza. A autora assinala que o perigo mais frequente dos estudos feministas é o de perder as suas bases teóricas (gênero, patriarcado e a categoria mulher), sem elas seria impossível poder entender o mundo e questioná-lo. Para que isso não aconteça, acredita-se que seja necessário adotar uma postura intermediária, pautada não apenas na universalidade mas, também, nas possíveis diferenças.

O dilema igualdade versus diferença reaparece como um dos pontos chave para essas análises. Como aponta Scott (1993), foi criada uma oposição binária para que as feministas pudessem escolher entre apoiar a “igualdade”, ou sua suposta antítese, a “diferença”. No entanto, ela acrescenta que a própria antítese esconde a interdependência dos dois termos, já que a igualdade não elimina a diferença e, por sua vez, a diferença não exclui a igualdade. Na luta por um ideal de igualdade que incorpore a homogeneidade e a heterogeneidade, o abstrato e o específico, o feminismo não pode situar-se *a favor* da diferença ou *contra* a universalidade, porque o impulso que nos leva para além da diferença imediata e específica é a necessidade vital de toda transformação radical.

A teoria do patriarcado que, também, perpassa esses debates, veio responder aos anseios das feministas radicais, numa tentativa de entender o poder ideológico masculino. De acordo com essa teoria, existe uma estrutura de poder na sociedade que se organiza, a partir de um poder masculino. O patriarcado seria a base da força e da violência exercida contra a mulher. As feministas socialistas relacionaram a teoria do patriarcado ao capitalismo que, de acordo com suas análises, são estruturas que convivem na sociedade, na família e na produção social e que passam a ser utilizadas

como formas de opressão feminina.

Shotter e Logan (1993) em suas análises sobre a relação entre o pensamento feminista e o patriarcado, assinalam que não existe uma prática distintamente feminista na condução do conhecimento. Isso porque em meio à polaridade de idéias e ambições no interior do movimento, não se conseguiu escapar da força opressora que o patriarcado exerce sobre o pensamento feminista. Daí a necessidade de uma revisão dos trabalhos até então realizados, especialmente no que se refere aos estudos sobre a mulher, para que esses não sejam apenas uma reprodução das categorias e procedimentos patriarcais. A teoria feminista passa a ter uma dupla missão: mostrar o quanto o patriarcado está presente em nossas práticas cotidianas, bem como o quanto é ilusória essa infiltração.

De acordo com Scott (1988), é preciso teorias que permitam a articulação de modos alternativos de pensamento, que vão além de simplesmente reverter as velhas hierarquias; é necessário uma teoria que seja útil e relevante para as práticas políticas. “O pessoal é político”, proclamavam as feministas dos anos 1960 e 1970. Essa foi uma das principais reivindicações do movimento feminista contemporâneo, que emergiu durante um período de insatisfação generalizada, frente à política fragmentada da democracia liberal. Esses descontentamentos se traduziram na luta por uma democracia mais ativa e participativa. Ao desenvolverem análises que consideravam o poder como algo onipresente, as teóricas feministas ressaltavam a importância da democracia em todos os âmbitos da vida.

Phillips (1996) argumenta que se a primeira fase, dessas reivindicações, coincidiu com a explosão da concepção de democracia participativa, a segunda se traduziu em uma época de crescente dúvida frente ao “fetichismo da democracia direta”, e de surgimento da desconfiança nos mecanismos da democracia liberal. Isso se deve ao fato das feministas, inicialmente, se preocuparem com o que pode ser chamado de micronível da democracia, centrado na vida cotidiana das mulheres. Somente a partir da segunda fase, passou-se a dedicar maior atenção aquilo que poderia ser configurado como macronível de pertencimento na comunidade política. A partir deste momento, as questões de inclusão e exclusão, assim como as pretensões universais do pensamento político moderno, ganharam maior destaque.

Naquele contexto, a saída do âmbito privado e entrada nos espaços públicos significaria o acesso às esferas de macropoder. O mundo do trabalho e a inserção em empresas, lojas e fábricas passaria a significar relações mais igualitárias entre homens e mulheres, proporcionando a estas uma maior independência econômica. Todavia, o que percebemos é que novas formas de desigualdade são pensadas. Essa inserção se dá em atividades específicas, em geral, de baixo prestígio e mal remuneradas. Kate Purcell (1999) acrescenta que embora tenha ocorrido uma significativa absorção da mão-de-obra feminina, a qualidade de trabalho que lhes são oferecidos tem se deteriorado consideravelmente, muitas vezes chegando à exploração sem nenhuma perspectiva de crescimento, como é o caso dos empregos de mais baixa qualificação e remuneração.

Ao analisar a inserção da força de trabalho feminino na América Latina, Laís Abramo (1999) assinala que nos anos de 1990, a desigualdade entre homens e mulheres tem se acentuado em alguns aspectos e diminuído em outros. Podemos aceitar de forma positiva que:

- a) disminuye la brecha de participación entre hombres y mujeres;
- b) las mujeres absorben la mayor parte de los empleos generados en la década (su tasa de ocupación creció más que la de los hombres);
- c) disminuye moderadamente la brecha de ingresos (de 64, 3% a 60%); sin embargo sigue alta, em especial em los niveles superiores de escolaridad (estúdios post secundarios).

Todavía, os efeitos negativos disso são:

- a) aumenta significativamente la tasa de desempleo de las mujeres, em especial de las más pobres, así como la brecha de desempleo entre hombres e mujeres;
- b) el porcentaje de mujeres empleadas en el sector informal sobre el total de la fuerza de trabajo femenina es superior al porcentaje de hombres em esa situación y ha aumentado durante los 90;
- c) el porcentaje de mujeres que no cuenta com ningún tipo de protección social es superior al porcentaje de hombres em esa situación, y ha aumentado em los 90. (ABRAMO, 1999, p. 226)



Como veremos, a inserção de muitas cabo-verdianas no mercado de trabalho ocorre no âmbito das atividades (in)formais, especialmente, aquelas com baixa escolaridade. Outro elemento que é preciso acrescentar a este debate, e que se tornou visível em nossa pesquisa, é que essa pretensa independência financeira não necessariamente reveste as desigualdades de gênero. O que tem acontecido é uma acumulação de tarefas desempenhadas por essas mulheres. Elas não apenas passam a desenvolver uma nova atividade empregatícia como também continuam presas ao âmbito doméstico, nomeadamente, no cuidado da casa e da família. Sobre isso, vale à pena destacar as considerações de Nadya Guimarães (1999).

A ingenuidade das expectativas [...] de acesso de mulheres a ocupações antes “masculinas” oxigenava terrenos-chaves onde se tecem as interações e se estabelecem as formas de sociabilidade, no trabalho e fora dele, tal acesso distava muito, tanto de exprimir igualdade de oportunidades e de eliminar as marcas da segregação (ocupacional, salarial, simbólica), promovendo a almejada equidade de gênero na esfera pública, como de alavancar de modo exaustivo todo o genérico grupo – mulheres. Ao contrário, passam a existir novas formas de distinguir, material e simbolicamente, não somente os homens e as mulheres, mas também diferenciar as relações de trabalho em que se inserem, os destinos ocupacionais que almejam e alcançam, os padrões salariais que lhes são atribuídos e as expectativas sociais construídas entre os que classificamos como homens e as que classificamos como mulheres. Desigualam-se, de uma nova forma, homens e mulheres. (GUIMARÃES, 1999, p. 146).

Não obstante, na busca por uma democracia participativa, tem-se questionado os padrões de relações sociais, que se constituem como um dos principais mecanismos de reprodução dos ideais patriarcais. Como aponta Phillips (1996, p. 96), a análise das desigualdades sistêmicas não só entre mulheres e homens mas, em geral, entre os grupos sociais, oprimidos e dominantes; possibilita importantes questionamentos sobre a necessidade das pessoas obterem poder, de buscarem o empoderamento como indivíduos e, também, como membros de grupos específicos. Essas problemáticas têm suscitado debates em contextos bem diferenciados daqueles que marcaram a produção das feministas ocidentais.

Nos países, onde pouquíssimas mulheres, e mesmo poucos homens, haviam experimentado a Declaração dos Direitos Humanos, sentiu-se a necessidade de chamar a atenção para as outras realidades vividas. Nos anos de 1980, movimentos e teóricos dos países em desenvolvimento, assim como as mulheres negras e indígenas, imigrantes no Ocidente, começaram a impulsionar questionamentos dentro do movimento feminista.

Os pontos colocados diziam respeito às políticas da diferença, não apenas entre as mulheres e homens mas, entre as mulheres de diferentes raças/etnias, religiões, classe social, orientação sexual, geração, dentre outros aspectos.

As feministas foram e, tem sido ativas na Ásia, África, América Latina e Oriente, em momentos e contextos diferentes, sobretudo nos séculos XIX e XX. De acordo com Jayawardena (1986) os movimentos pela emancipação da mulher e a sua participação entre os países, até então, chamado do Terceiro Mundo tiveram lugar no contexto de lutas nacionalistas, com o objetivo de alcançar a independência política, uma identidade nacional e a modernização da sociedade. Em África, especificamente, os debates em torno do feminismo e do movimento de mulheres emergiram, segundo Isabel Casimiro (2004, p. 49), de quatro frentes:

- a) do movimento endógeno de mulheres que teria caracterizado grande parte das sociedades africanas;
- b) da resistência anti-colonial;
- c) como produto direto do movimento de libertação nacional, que criou espaços para as mulheres transformarem as posições anteriormente defendidas sobre a mulher na sociedade, nos seus papéis de mãe, esposa e filha subserviente e obediente;
- d) e como resultado do grupo de mulheres profissionais e educadas nas universidades, tanto em África, como no estrangeiro, mulheres independentes do ponto de vista econômico e que de forma gradualmente adquirindo visibilidade pela sua participação em organizações de diversos tipos.

Essas frentes de mobilização representam uma mistura de correntes feministas endógenas, liberal, radical, socialista, marxista e do feminismo negro da diáspora, todas propondo lutar pela emancipação da mulher nas suas sociedades. Em relação ao movimento endógeno, Amadiune (1997) acrescenta que de uma forma geral os movimentos sociais em África, precisam se pensados sob um novo prisma.

The dominant approach has been to see power in terms of individuals, interest groups or social groups seeking to control the state or seeking effective citizenship in a state system, even if the objective of the movement is also ideological, that is, to change the ideology of the state. [...] In relationship to massive African communities who never wanted to be part of

a state system, there is another movement – the one least written about. It involves another concept of power – the anti-power movements which simply seek to defend and maintain their autonomy. (AMADIUNE, 1997, p. 109)

Para a autora, os movimentos de mulheres africanas precisam ser analisados a partir dessa concepção de poder, na medida em que tradicionalmente elas possuíam organizações autônomas e sistemas de autogoverno, que necessariamente não dependia do Estado para que se efetivassem ou mesmo organizasse a vida na comunidade. A luta de mulheres girava em torno da preservação dessas instituições. No entanto, a imposição do regime colonial e a atividade missionária, paulatinamente, foram modificando as estruturas familiares existentes, reduzindo a autonomia e a mobilidade dos grupos domésticos. Assim, o centro da atividade política, ligado as trocas entre os grupos e a comunidade, foi transferido para os distritos ou Estados.

Naquela conjuntura, impuseram-se novos sistemas de autoridades e as mulheres acabaram por ser as mais afetadas, uma vez que as autoridades coloniais reconheciam apenas os homens como líderes. Em algumas sociedades desapareceram os conselhos e as organizações que, no período pré-colonial, tinham a representação de mulheres como essenciais para proteger os seus interesses. Amadiune (1997), também, destaca a matricentralidade como um importante sistema social, político e econômico existente nas sociedades africanas, onde as mulheres controlavam as atividades agrícolas, religiosas e comerciais. Este sistema, segundo a autora, não era igual ao patriarcado, mas ambos conviviam compartilhando e cooperando no mesmo espaço social.

For us African women, matriarchy – that is, African women’s construct of motherhood – was a means of institutional and ideological empowerment. While for European women, the patriarchal construct of motherhood was an instrument of women’s oppression, commoditization and self-alienation. Instead of dictating to African women on so-called conservation and development, Western women would do well to concentrate their efforts on deconstructing the history and dialectic of racism and imperialism, the very historical link and divide between themselves and us. (AMADIUNE, 1997, p. 198)

A base fundamental do matriarcado era o agregado familiar e não a família, o que fez com que as mulheres tivessem tido uma proeminência nas estruturas sociais africanas, tais como as organizações ligadas as atividades comerciais. Daí o fato de ter existido uma luta permanente das mulheres para manter o controle do mercado, a espinha dorsal da economia de subsistência africana. No entanto, algumas outras autoras como Rosaldo (1974), chamam a atenção de que é preciso melhor problematizar a

constituição das sociedades matrilineares. Uma vez que embora essas mulheres conseguissem obter, em alguns contextos, uma importância significativa, o domínio público continuava sendo um espaço político de homens detentores do poder.

Dessa forma, a participação política das mulheres continuava restrita ao nível da família e do grupo doméstico. Este debate, inclusive, é bem ilustrativo da realidade vivida pelas rabinantes, que apesar de conseguirem se inserir no âmbito público, buscando uma maior representatividade social política e econômica. O exercício do poder ainda continua sendo uma prática masculina. Este poder, que de forma geral, se traduz pelas decisões finais, quer sejam ligadas ao agregado familiar ou mesmo as atividades por elas desempenhadas, como veremos, está sempre subordinado ou dependente da figura masculina.

Os debates que buscaram questionar a legitimidade do poder político masculino marcaram o início do movimento de mulheres em África e na diáspora, especialmente pela necessidade de lutar contra as opressões de gênero e as leis sexistas vigentes em seus países. Neste contexto que surgiu o Pan-African Women's Liberation Organization (PAWLO), que de acordo com Casimiro (2004) tinha como objetivo situar as problemáticas de gênero como uma questão importante nas agendas sociais, especialmente no contexto das lutas nacionalistas e anti-coloniais. A autora assinala que nos anos de 1960, as mulheres assumiram uma posição mais radical contra a política colonial e a opressão da maioria da população negra.

Essa ativa participação das mulheres resultou na criação de ligas feministas dentro dos movimentos de libertação, cujo objetivo era *genderizar* as lutas e chamar a atenção para as relações sociais e de poder entre homens e mulheres. Entretanto, um grupo de mulheres mais velhas, que haviam sido dominantes nos clubes e associações religiosas, acreditavam que não era necessário adotar uma posição de confronto no que se refere a opressão de gênero.

Algumas mulheres mais velhas assumiam uma posição de tipo liberal em relação à mulher nas suas sociedades, argumentando que a emancipação podia ser alcançada através de alterações na legislação e da utilização das estruturas existentes, em prol da mulher. Consideravam o homem como chefe de família, acabando por aceitar a subordinação das mulheres, duma maneira geral. Esta é uma posição que mantém muita força, tanto neste continente como noutras partes do mundo e, hoje, com a degradação das condições econômicas e sociais, em grande parte dos países africanos, esta é a posição que tem maior aceitação, conjugada com o fundamentalismo e o evangelismo, o que confirma a internacionalização da opressão patriarcal experimentada pelas mulheres. (CASIMIRO, 2004, p. 56)

Neste contexto, as feministas em África passaram a ser vistas como antifamília e antiafricana, uma vez que o papel da mulher era cuidar do agregado familiar e da comunidade. Não obstante, nos anos de 1980 e 1990 foi possível observar uma maior politização na vida cotidiana, assim como o protagonismo dessas mulheres em espaços legislativos e nos campos político-partidários. Entretanto, muito ainda precisa ser feito, tendo em vista que:

- a) a maioria das mulheres continua numa situação de desvantagem ao nível do emprego, educação, saúde, acesso á justiça, representação política e participação nos espaços de decisão de maior importância;
- b) os níveis de violência exercida contra a mulher, quase que universalmente, estão cada vez mais presentes e são aceitos como parte da realidade natural africana;
- c) o impacto dos programas de ajustamento estrutural fez com muitos dos avanços alcançados pelas mulheres e movimentos sociais, na década de 1970, enfrentassem redefinições radicais em termos de modelos de país, Estado, de sociedade, de acordos e normas de regime político e de políticas sociais. (CASIMIRO, 2004, p. 59).

### **2.3 Dos procedimentos metodológicos**

Inicialmente foi realizado um levantamento bibliográfico sobre o tema que serviu como aporte teórico e contribuiu para uma melhor percepção das questões trabalhadas. Este exercício, também, possibilitou a releitura de algumas problemáticas e a construção de hipóteses sobre a atuação das rabidantes no comércio (in)formal transatlântico em Cabo Verde. Muitas das autoras interpretadas contribuíram para a discussão de categorias teóricas centrais para o examine do contexto analisado. Assim, as noções de comércio “formal” e “informal” e uma maior percepção acerca das hierarquias de gênero, foram indispensáveis para essas reformulações.

Num segundo momento foi efetivada a pesquisa de campo na cidade de Fortaleza, no Estado do Ceará. Foram cerca de quatro viagens, onde foi possível apreender as formas de estruturação comerciais que são desenvolvidas no local, bem

como as múltiplas concepções que se tem acerca das rabidantes. Nessa etapa buscamos, não apenas acompanhar essas mulheres no processo de compra de produtos mas, também, as relações estabelecidas entre elas e os comerciantes, corretores e todo um grupo de pessoas que compõem o universo da “informalidade” na cidade.

A prática do comércio “informal”, aos poucos, ganhou maior visibilidade no desenvolvimento do trabalho. Este tipo de atividade comercial detém importância significativa na sociedade cearense, na medida em que, os seus adeptos têm crescido, ganhando proporções alarmantes. No decorrer da pesquisa, foi possível perceber que esta tem sido uma questão, também, debatida em Cabo Verde, especialmente, na cidade de Praia. Para uma maior compreensão deste debate nos debruçamos sobre reportagens jornalísticas, dados do Ministério do Trabalho, pronunciamentos de representantes do governo e de trabalhadores do setor “informal” nos dois países. Assim como recorremos as narrativas de pessoas envolvidas nessa prática.

Para tanto, se tornou indispensável a utilização da história oral, através da realização de entrevistas que procuraram analisar as experiências das rabidantes que vivem comércio (in)formal transatlântico entre Brasil e Cabo Verde. Através das entrevistas, foi possível aplicar questionários, com perguntas ligadas aos produtos comercializados, dados gerais, como estado civil, grau de escolaridade, renda mensal e tempo de atuação nessa atividade, dentre outros<sup>2</sup>. Um dos itens que muitas dessas mulheres se recusaram a responder, diz respeito ao valor por elas gasto em viagens e adquirido mensalmente. Ao longo do desenvolvimento do texto, destacaremos algumas possíveis justificativas para essa postura.

As entrevistas bem como a aplicação dos questionários foram realizadas no aeroporto de Fortaleza, onde foi possível acompanhar toda a movimentação dessas mulheres e a organização de uma agenda de compras e locais a serem visitados ao longo de toda semana, em alguns casos isso é acordado com os corretores, que ficam à espera delas. A jornada de compras é muito cansativa, muitas viajam para outras cidades do interior do Ceará, ou mesmo para outros Estados. Em uma dessas visitas, mantivemos o contato com uma rabidante que acabava de chegar às 00:30 da madrugada e horas depois, às 06:00, viajaria novamente para São Paulo, local que tem ganhado grande importância dentre os destinos de compras dessas mulheres.

---

<sup>2</sup> Ver o anexo I com o modelo do questionário aplicado.

Após a qualificação, desenvolvemos a pesquisa de campo em Cabo Verde. Uma importante oportunidade de compreender como se conclui este ciclo das rotas comerciais, ou seja, a saída de Cabo Verde, a efetivação das compras no Brasil e por fim a venda destes produtos no país de origem. Nesta etapa, foi possível localizar os principais espaços de comercialização, que ocorrem, em alguns casos, nas próprias casas dessas mulheres, em ruas, repartições públicas, lojas ou butiques, feiras e no famoso Mercado de Sucupira. Apesar do período de estadia no país ter sido relativamente curto, cerca de 30 dias, foi extremamente proveitoso.

Durante todo este período foram realizadas constantes visitas ao Sucupira assim como observação e conhecimento de outros locais de venda. Desde as 8:30 já estávamos no mercado para acompanhar a chegada dos vendedores e montagem das barracas e só saíamos de lá às 17:30, quando o movimento começava a diminuir e as lojas eram fechadas. Ao longo de todo o dia, sobretudo, em momentos “estratégicos” como logo cedo, ao meio-dia ou mesmo nos horários que antecediam o fim das vendas<sup>3</sup>, circulávamos, não apenas dentro do Sucupira como, também, na área externa que possui um número significativo de barracas e intensa agitação de pessoas.

Em outras ocasiões ficávamos sentadas próxima a barraca de uma das nossas interlocutoras e ficava observando o cotidiano dessas pessoas. O contato, na maioria dos casos, foi mediado por colegas que conheciam comerciantes que trabalhavam no Sucupira ou mesmo fora dele. Logo de início existia uma certa resistência em conceder entrevista, quer sejam pela dificuldade de falar português ou mesmo pelo receio em relatar alguns meandros da prática por elas desenvolvida. Todavia, foi possível realizar cerca de 10 entrevistas, somente uma pessoa não quis que a narrativa fosse gravada e uma outra optou por falar em crioulo, que foi traduzida para o português e as demais utilizaram uma “mistura” de português e crioulo.

Dessa forma, conseguimos adentrar a história de vida de muitas dessas pessoas, onde foi possível melhor compreender os fatores que tem impulsionado a inserção nessa atividade, as estratégias de sobrevivência e alguns dos estereótipos que são acionados pela população local, como uma forma de distorcer a realidade vivida por essas mulheres e, as táticas que elas utilizam para burlar a fiscalização dos governos e garantir uma maior lucratividade. Por fim, este trabalho tem sido desenvolvido a partir da

---

<sup>3</sup> Estes horários estratégicos, ou de menor movimentação de clientes, ajudava no processo de estabelecer contatos.

interface entre disciplinas diversas no âmbito das ciências humanas, em especial a antropologia, a sociologia e a história. Como recurso metodológico, o nome de todos os envolvidos na pesquisa foi trocado, uma forma de preservar a identidade destes.



### 3. CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICO-SOCIAL DE CABO VERDE

#### 3.1 Colonização e conjuntura político-social



Cabo Verde foi descoberto pelos portugueses em 1460. De acordo com Andrade (1995), era intenção dos colonizadores possibilitar o povoamento branco, como nos Açores e na Ilha da Madeira mas, foram as diversas etnias existentes na Costa da Guiné que contribuíram para o povoamento do país. A mestiçagem originou a população crioula que caracteriza a sociedade atual. O povoamento das ilhas ocorreu de forma lenta e foi realizado através do processo de doação de terras a europeus que procediam ao seu cultivo e à criação de animais, utilizando a mão-de-obra escrava.

Foram vários os fatores que contribuíram para a escassez de recursos desde o período de colonização. A política administrativa não fixou como objetivo o desenvolvimento da agricultura e das condições de estocagem do solo. A desastrosa gestão do meio natural com a criação de cabras nas encostas (um dos animais domésticos introduzidos durante a colonização) constituiu um fator de progressiva erosão do solo e, também, a subutilização das terras irrigáveis, para além das

necessidades dos colonos. Manuela Cardoso (2007) assinala que o governo português, nunca demonstrou muito interesse em desenvolver o povoamento efetivo no arquipélago e muito menos se empenhou na valorização de um espaço insular com riquezas limitadas.

O arquipélago é formado por dez ilhas<sup>4</sup>, de origem vulcânica, que possuem características naturais, sócio-culturais e econômicas diferentes. Todas sofrem influência do Sahel, o que lhes confere um clima árido ou semi-árido. Os ventos secos, vindo do continente africano, contribuem para a salinização do solo. A conseqüente erosão e o escoamento das chuvas para o mar, não tem possibilitado a reconstituição dos lençóis freáticos, apenas 13% da água superficial se infiltra no solo permitindo a sua alimentação. Dentre todas as ilhas, a de Santiago ganhou maior atenção desde o período da colonização, por possuir o clima mais propício para o estabelecimento dos colonos e atualmente concentrar metade da população do país.

Apesar destes fatores climáticos, devido a sua posição geográfica, situada entre os três continentes (Europa, África e América), Cabo Verde constituiu uma plataforma comercial de apoio à expansão portuguesa, funcionando como entreposto de escravos e como local de abastecimento de água. Estas características lhe fez cumprir uma função histórica de agenciadora no tráfico atlântico, desde a sua descoberta até o final do século XIX. Os mercadores que iam a procura de escravos, também, compravam algodão, peles e sebo; e abasteciam a ilha de produtos de primeiras necessidades como milho e arroz (trazidos da Guiné) e azeite, vinho, farinha de trigo (advindos da Europa).

A situação de pobreza que caracterizava a maioria dos habitantes e o enriquecimento de uma minoria conduziu a uma sociedade hierarquizada em categorias sociais bastante fechadas. Na primeira metade do século XVII, floresceu uma classe de “senhores brancos” que embora, constituíssem um grupo restrito, detentores do poder político, se dedicavam à exploração e comercialização de algodão, tecidos e outros produtos. Mas, a perda da exclusividade do tráfico de escravos na região, as constantes investidas dos franceses, ingleses e holandeses (portos com localização estratégica), e a seca, foram fatores que determinaram um declínio neste tipo de economia ao longo dos séculos XVII e XVIII.

---

<sup>4</sup> São elas: Santo Antão, São Vicente, São Nicolau, Santa Luzia (única ilha não habitada), Sal, Boavista, Santiago, Maio, Fogo e Brava.

Com a abolição da escravatura, o país perdeu a sua vantagem estratégica e viu desaparecer os dividendos econômicos que provinham do tráfico escravista; a agropecuária para exportação, que exigia a renovação da mão-de-obra escrava, cedeu lugar a agricultura de subsistência e, conseqüentemente, transformou a grande propriedade (o morgadio) em pequenas porções de terra, utilizadas para produção em escala reduzida. No entanto, a cultura de subsistência não conseguiu responder às necessidades da população, ocasionando fomes.

Nos anos de 1832, altura em que a luta por territórios africanos tronou-se mais contundente, com a emergência de interesses por parte da Alemanha e da Bélgica, os portugueses sentiram-se compelidos a redimensionarem a sua política colonial. Isso possibilitou uma série de reajustes renovando as relações sociais dominantes e o país adentra novamente em um ciclo de decadência. Neste período, começou a intensificar a concorrência estrangeira na costa da Guiné, especialmente, com a presença da Inglaterra. O império português, abalado profundamente pela nova formatação do comércio internacional, tentou imprimir outras dinâmicas às relações com suas colônias na África. Cabo Verde, como parte deste império, sofreu os reveses dessa reconfiguração da economia colonial, perdendo sua importância enquanto base de sustentação comercial.

Em 1892, pouco tempo depois da Conferência Internacional de Berlim – 1884/85 – ficou estabelecido o princípio do direito de ocupação efetiva contra o direito histórico baseado na propriedade da “descoberta”. Começou a desenhar-se a corrida imperial no continente africano, impondo ao governo colonial português uma série de reformulações – para a sua manutenção no restrito grupo de países como a Inglaterra, França, Alemanha, Holanda, Bélgica – que exigiam uma reestruturação e reforço das estruturas administrativas.

No final do século XIX, Cabo Verde começou um novo e longo ciclo de crises. Desencadeou-se uma emigração em massa, de cabo-verdianos para os EUA, Guiné, Senegal, Holanda e Portugal e, uma emigração forçada para São Tomé e Príncipe, como saída para melhorar a situação calamitosa em que o país se encontrava fruto da administração colonial desastrosa. As remessas dos emigrantes passaram a ser uma saída válida para a manutenção das famílias e se transformaram em uma importante fonte de sobrevivência.

Não obstante, com o apoio da igreja e a conseqüente renovação do interesse pelo arquipélago, já no início do século XX, foram-se criando estruturas sociais que se mantiveram até a independência. Neste contexto, surgiram três classes sociais distintas, com cultura e interesses econômicos diferenciados: uma pequena aristocracia e grande burguesia, pequena burguesia mestiça e, a população cabo-verdiana que constituía 90% do total de habitantes. A pequena aristocracia e a grande burguesia, eram compostas pelas classes sociais que viviam de acordo com o estilo de vida europeu: em grandes mansões, gerindo os seus interesses econômicos. Esses eram os descendentes dos grandes senhores traficantes de escravos.

A pequena burguesia mestiça, cujos recursos provinham da atividade comercial, do cultivo de pequenas parcelas da terra e da atividade artesanal, constituíam a classe média. Os filhos dessa pequena burguesia conseguiram, progressivamente, ter acesso ao ensino de qualidade, em alguns casos fora do país, e ocupavam pequenos cargos da administração pública. A grande ambição desse grupo, de acordo com Manuela Cardoso (2007), era tornar-se também proprietária de terras, assumindo privilégios sociais semelhantes à primeira classe e rejeitando os valores culturais africanos.

Por fim, a classe que representava a maioria da população, o verdadeiro povo: trabalhadores não qualificados, pescadores, rendeiros, agricultores sem terra, micro-proprietários e muitas mães chefes de família, estas últimas como resultado direto do grande fluxo de emigração masculina. Apesar da independência em 1975, os cinco séculos de ocupação portuguesa moldaram a sociedade cabo-verdiana. Nesse processo, a língua e a religião cristã foram introduzidas e os aspectos culturais africanos subalternizados em função dos interesses da metrópole.

A partir dos anos de 1940, observa-se uma proliferação de movimentos emancipatórios na Ásia e na África, reforçados, dentre outros acontecimentos, pelo desmembramento das potências européias; fundação, em 1945, da Organização das Nações Unidas – ONU; e a consagração dos “Direitos dos Povos”, em 1946. Nas primeiras décadas do século XX, o mundo português presenciava uma propagação de associações recreativas e culturais e, sindicatos com tons de protestos, como: Associação dos Estudantes, Partido Nacional Africano, Casa de África, Casa dos Estudantes Africanos. Esses movimentos foram impulsionados por jovens oriundos das

diferentes colônias, que deram continuidade aos seus estudos na metrópole e voltaram para seus países de origem instituindo as lutas pela independência<sup>5</sup>.

Nos anos de 1950, também emergiram várias outras organizações, dentre eles: Movimento de libertação Nacional das Colônias Portuguesas (MLNCP) e o Partido Africano da Independência (PAI) que deu origem, em 1956, ao Partido Africano da Independência da Guiné e Cabo Verde (PAIGC). É a partir dos movimentos contestatórios e, conseqüentemente, do fortalecimento destes partidos, que terá início um longo período de críticas e denúncias referentes ao descaso e estado de miséria que o governo português relegou as suas, então, colônias. Nessa conjuntura, pode-se melhor compreender todo o processo que culminou com a independência do país.

### **3.2 O estatuto de ilhas adjacentes e a de independência de Cabo Verde**

Como destacado no tópico anterior, desde os finais do século XIX, o arquipélago de Cabo Verde foi marcado por mudanças de natureza diferenciadas: econômicas, com o fim dos morgadios, abolição da escravatura, crises e fomes generalizadas; sociais, com a emergência dos movimentos de contestação, denunciando o abandono e a desorganização que as ilhas estavam entregues. Ainda neste âmbito, houveram reclamações contra as leis de exceção, que legitimaram as desigualdades sociais reinantes na época e lesavam os interesses dos cabo-verdianos em benefício dos portugueses.

E por fim, transformações no âmbito cultural, com destaque para a criação do Seminário de S. Nicolau, mais tarde Seminário-Liceu, de onde saiu um número considerável de cabo-verdianos que doravante participaram do processo de emancipação do país. Nesse contexto, surgiu a imprensa crioula e intensificaram-se os estudos etnográficos, historiográficos e lingüísticos, colocando Cabo Verde no foco de discussão, especialmente, no que se refere ao estatuto de “ilhas adjacentes”, pleiteado por alguns grupos e que marcou todo o processo de independência do país.

---

<sup>5</sup> Dentre outros, pode-se destacar Amílcar Cabral – guineense, Mario Pinto de Andrade e Agostinho Neto – angolanos e Alda do Espírito Santo – santomeense.

Na realidade o império colonial português havia sofrido sucessivos abalos, afetando diretamente as suas possessões: o advento da independência do Brasil, nos finais do século XIX, atrelado as vozes contra o colonialismo, que ecoavam, já no século XX, denunciando a precária situação de sobrevivência dos africanos e a estagnação econômica das colônias. Neste contexto, o Estado português colocou em prática algumas ações, que visavam sua adaptação à nova conjuntura, para não abdicar de suas possessões. O governo metropolitano tentou redimensionar sua política para as colônias, com a introdução de significativas alterações na carta jurídica colonial, começando por inserir, em 1951, alguns artigos ao Ato Colonial.

Portugal sentiu a necessidade de encontrar, em África, um substituto econômico para ocupar o lugar do Brasil, de modo a garantir a edificação de um sistema econômico que continuasse a estabelecer os laços entre as colônias e a metrópole, como aquelas presentes no “pacto colonial”. Assim, as “Colônias” passaram a denominarem-se “Províncias Ultramarinas”, recuperando a antiga designação de “Ultramar” – anulada em 1933 – com o intuito de garantir a integração à metrópole e difundindo a idéia de unicidade entre regiões distantes, englobadas num “todo” político e espiritual; um território uno – indivisível e solidário – “do Minho ao Timor” (MONIZ 2009, p. 103)

Em meio a toda essa área de congregação, o Código Administrativo de 1843, seguido pela Organização Administrativa de 1892, elevou Cabo Verde ao estatuto de “ilhas adjacentes”, tal como Açores e Madeira. No entanto, na prática isto nunca se efetivou. Uma das principais justificativa utilizada, seria a provável distância em relação à “metrópole” e as características africanas do arquipélago, uma vez que, pela sua posição geográfica, permaneceria adjacente ao continente africano e não ao governo português. De fato a dúvida em adotar ou não as possessões africanas como instituições representativas das populações, detentoras de um estatuto civil e jurídico, idêntico ao da metrópole, permaneceu latente ao longo dos anos.

Essas questões suscitaram debates acalorados entre políticos, ideólogos e cientistas envolvidos no projeto imperialista português, que propagaram idéias segundo as quais os negros eram vistos como seres inferiores aos europeus, desprovidos de cultura. Assim, para muitos não se devia introduzir o sistema das instituições representativas nas colônias, pois as populações africanas não estavam “preparadas” para assumir o controle do seu país. Todo esse discurso de incapacidade e falta de poder de governo, por parte dos africanos, estava diretamente atrelado aos interesses

financeiros de Portugal. Em outras palavras, o que impediu a elevação de Cabo Verde ao estatuto de ilhas adjacentes foi, essencialmente, a questão econômica.

Como elevar os cabo-verdianos à categoria de “cidadãos”, sabendo que constituíam importante mão-de-obra para trabalhar nas roças dos colonos portugueses de São Tomé, uma vez que, considerados cidadãos, estariam fora da alçada das leis que regulamentavam o trabalho dos “indígenas” das “províncias ultramarinas”? (MONIZ 2009, p. 101). Não obstante, Cabo Verde manteve-se, assim, num quadro de ambigüidades permanentes até os anos 40 do século passado, altura em que, no contexto internacional, tornou-se insustentável a manutenção de colônias, com o eclodir de movimentos independentistas e, internamente, tensões sociais cristalizaram-se, fruto do desagrado de uma parte da *intelligentsia* metropolitana com a situação da colônia.

Na realidade desde o início do século XIX, um número significativo de revoltas e levantes populares havia marcado o cenário sociopolítico das ilhas: os casos de revoltas da população da Ribeira Grande, em 1811, frente a cobrança de um novo imposto; rebelião dos camponeses da Ribeira de Engenho, entre 1822-1823 e da Achada Falcão, em 1841, reagindo aos abusos dos feitores e à cobrança de tributos; revoltas de escravos, como a de 1835, em Santiago, contra os maus tratos, opressão e exploração; e a revolta de Fonte Ana, em 1835. Todas estas ocorreram no interior da ilha de Santiago mas, também, impulsionaram levantes escravos em Santo Antão e demais ilhas.

No entanto, apesar do caráter contestatório, frente a situação colonial, esses levantes não assumiram forma de movimentos de lutas mais amplas. Foram casos isolados – mas não deixaram de ser ameaçadores – quase sempre violentamente censurados, reprimidos pela metrópole. Mas, de fato este cenário começa a mudar, com a chegada da imprensa em Cabo Verde, no ano de 1842, possibilitando a publicação de jornais, boletins e folheto. Nas revistas e jornais, veiculados nos fins do século XIX, os cabo-verdianos operaram verdadeiras campanhas de denúncias contra manobras diplomáticas do governo metropolitano.

Não apenas reivindicavam melhorias das condições sociais, exigiam a construção de escolas, a recuperação da agricultura e do comércio das ilhas nos anos de crise, marcados pelas secas, fomes e epidemias. E, também, desencadearam campanhas de valorização do crioulo, proibido no período colonial, com a publicação de poemas nessa língua. A fundação do Seminário de São Nicolau, em 1866, e do liceu de S. Vicente, em 1917; e as associações recreativas e culturais na segunda metade do século

XIX, em especial na Praia, contribuíram para acender a vida cultural ao arquipélago antes da década de 1930.

Neste contexto, criaram-se, redes de instituições filantrópicas, envolvidas com questões culturais, contribuindo para que esses desdobramentos começassem a ganhar contornos de movimentos de resistência mais amplos e articulados. O movimento nativista, por exemplo, centrado em discussões políticas e culturais, dos fins do século XIX, ganhou dimensão de debate público nos jornais do início do século XX. A tomada de consciência de um perfil cultural cabo-verdiano foi de vital importância para a mobilização. A assunção da caboverdianidade cedo encontrou ressonância em jornais e revistas publicados tanto em Cabo Verde quanto em Portugal.

Foi a partir deste contexto que a Revista Claridade, começou circular pela sociedade cabo-verdiana. As questões sociais ganharam expressões em linguagens estéticas, possibilitando o despertar frente as opressões colonizadoras da língua, cultura, mente e saberes. Inspirando-se no modernismo brasileiro – através do contacto com a produção literária de escritores como Lins dos Regos, Jorge Amado, Graciliano Ramos – e com influências de intelectuais franceses como Henri Barbusse, a claridade fundada por Baltasar Lopes, Manuel Lopes e Jorge Barbosa, centrou toda sua discussão na questão da caboverdianidade.

Várias outras organizações de cunho político partidário, também, se insurgiram contra a continuidade de uma administração colonial, com especial destaque para Partido Africano da Independência, conseqüentemente, Partido Africano da Independência da Guiné e Cabo Verde. O PAIGC, um dos principais impulsionadores deste processo de contestação, foi fundado por Amílcar Cabral, Aristides Pereira, Fernando Fortes, Luís Cabral, dentre outros. Estes desenvolveram uma intensa campanha de denúncias ao governo português, especialmente, a situação de abandono e expropriação que estavam entregues os povos de Cabo Verde e da Guiné. O Partido objetivava, dentre outras questões, a unidade estatal entre os dois países.

Essa intensa movimentação político-literária estendeu-se até os anos de 1974, quando ocorreu a Revolução dos Cravos, pondo fim ao fascismo em Portugal. Profundamente abalado pela crise que se instaurara, o governo metropolitano não conseguiu conter a onda de protesto e guerrilhas que marcou então o processo de independência da Guiné Bissau, em 1974 e de Cabo Verde, em 1975. Essa nova conjuntura gerou grande expectativa nos cabo-verdianos, não somente pela ruptura com



as relações colonialistas mas, sobretudo, a possibilidade de mudanças políticas, econômicas e sociais que, para muitos, significaria a afirmação de seus direitos.

No período pós-independência, Cabo Verde encontrava-se numa situação de extrema pobreza, os dirigentes procuraram inserir o país numa organização econômica centralizada e socialista. O sistema político baseava-se numa democracia monopartidarista, em que só o partido que havia desencadeado a luta de libertação (PAIGC) poderia concorrer. Este sistema político manteve-se até as eleições de 1991, com a vitória de um presidente do Movimento para a Democracia (MPD), isso foi possível graças a instauração da democracia pluralista e, conseqüente, liberalização da economia ocorrida em 1988.

Estes acontecimentos marcaram profundamente o contexto de transformações políticas e sociais vivenciadas pelos cabo-verdianos. No entanto, duas problemáticas continuaram latentes no seio dessas mudanças: o fortalecimento de uma identidade cabo-verdiana e a, conseqüente, constituição do Estado-nação. Tanto os movimentos de cunho literário, impulsionado pela Revista Claridade, quanto aqueles políticos, incitado pelo PAIGC, haviam idealizado os elementos que poderiam servir como pilares de sustentação dessa “nova” sociedade que se instaurara. Mas, apesar de terem sido importância naquele momento, não deixaram de ser contraditórios e passíveis de críticas. Uma explanação geral acerca dessas questões merece um tópico específico.

### **3.3 Os debates acerca da constituição do Estado-nação no cenário cabo-verdiano.**

Como foi possível perceber a independência foi vista como promissora para muitos cabo-verdianos. No entanto, não tardou para que as esperanças gerassem decepções. O PAIGC, logo após a independência, iniciou uma onda de perseguições e silenciamento, muitas pessoas foram expulsas de seus cargos estatais e tiveram o acesso a benefícios públicos negados. As elites governamentais, composta por militares que haviam participado na luta de guerrilha na Guiné Bissau – “os melhores filhos da terra” – criaram mecanismos e instituições, legitimadas por leis, que impunha à população as diretrizes e concepções do Partido.

Moniz (2009, p. 163) assinala que foi a partir deste momento que as tensões, que até então tinham sido controladas, começaram a vir à tona. Especialmente, pelo fato de que alguns setores da sociedade cabo-verdiana, com destaque para os comerciantes e grandes proprietários, não terem apoiado o projeto de independência colocado em prática pelo Partido. Os principais pontos de discordância e acirramento das tensões entre esses grupos, primeiramente, incidia sobre o fato de apoiarem ou não a elevação das ilhas ao estatuto de adjacentes, sem que isso significasse uma ruptura total com Portugal; e a unidade Guiné - Cabo Verde.

No que se refere ao primeiro elemento de conflito, é sabido que o estatuto de ilhas adjacentes, estava diretamente ligado aos interesses econômicos e de manutenção das relações colonialistas. E como forma de dar sustentação e legitimidade a esses discursos de unicidade no além mar, o governo português recorreu a mestiçagem, como meio de convalidar a “harmônica” relação entre colonizador e colonizado. Essas elucidações ganharam destaque nos anos de 1950, com as teses de Gilberto Freyre. O elogio a mestiçagem encontrou terreno fecundo no contexto cabo-verdiano, país com grande população mestiça.

O Luso-tropicalismo influenciou as produções dos claridosos, que embora buscassem pensar uma identidade cabo-verdiana, valorizando as características próprias do arquipélago, estavam atrelados a muitos dos ideais da metrópole. De acordo com alguns autores<sup>6</sup>, os intelectuais do movimento claridoso, esforçaram-se em realçar a presença de aspectos essenciais da cultura portuguesa que, segundo eles, teriam moldado a cultura de Cabo Verde. As manifestações de origem africana, a partir desta perspectiva, decorreriam apenas de sobrevivências ou reminiscências existentes. Na realidade, para muitos deles a sociedade cabo-verdiana havia sido resultado de simbioses com predominância do elemento português.

Escritores como Eugênio Tavares, Pedro Cardoso e José Lopes, em verso ou prosa, produziram textos onde se declaravam tão portugueses quanto os da Metrópole, sem negarem as suas raízes cabo-verdianas, trazendo à baila questões de diferentes identidades. E não raramente posicionavam-se contra a proibição do uso da língua crioula, enfrentando aqueles que a discriminavam. Assim como criticavam o descaso a que as ilhas foram deixadas pelas autoridades metropolitanas. Paradoxalmente, a produção literária destes autores, particularmente, a sua vertente patriótica, foi um dos

---

<sup>6</sup> Além de Moniz (2009), ver também Cabral (1952) e Silveira (1963).

veículos usados pela propaganda salazarista para promover o Império. No entanto, esse “discurso da ambigüidade”, como destaca Manuel Ferreira (1959), foi veementemente criticado.

No contexto, pós-independência, a questão de primeira ordem foram os debates acerca da constituição de uma identidade cabo-verdiana, sobretudo, pensando e valorizando as influencias africanas do arquipélago. Pelo menos, teria sido este o ideal dos impulsionadores da emancipação política do país, nomeadamente, o PAIGC. E nessa conjuntura, se torna inaceitável toda e qualquer forma de evocação das características “portuguesas” em detrimentos das “africanas”. A reafirmação dos espíritos tão propagada por Amílcar Cabral se configuraria, a partir daquele momento, como a base sustentadora de todas as políticas e medidas implementadas pelo Partido, tanto na Guiné quanto em Cabo Verde. E um dos principais pontos de ataques aos claridosos.

De acordo com José Carlos Gomes dos Anjos (2002) a partir deste momento, identidade africana e libertação da opressão colonialista, tornam-se idéias associadas. E a narrativa do processo de independência, decorre da ligação mítica de uma série de fatos, que dariam sentido a conjugação entre identidade africana e liberdade.

Nesses eventos a atividade ideológica visa fundamentalmente difundir representações que estabelecem a identidade de grupo. Numa sociedade mais do que dividida entre os que acreditam na ascendência (também) europeia da identidade cabo-verdiana e os vitoriosos que afirmam a premência da identidade africana, o discurso de Proclamação da Independência feita por Abílio Duarte<sup>7</sup> no único estádio da Capital, transbordando pessoas de todas as ilhas e observadores internacionais, foi sobretudo a confirmação da sobreposição dessa identidade, construída recentemente com a luta de libertação. (ANJOS, 2002, p. 212)

A assunção de uma identidade cabo-verdiana, assente em pilares africanos, seria de extrema importância para aqueles que defendiam uma autonomia política, sob a forma de um Estado soberano. No entanto, naquela conjuntura, ainda não havia se constituído os princípios que assegurassem uma identidade como formadora da nação, pelo menos não nos modos exigidos. Tende-se a considerar a nação como uma população dada, ocupando um território determinado e possuidora de um certo número de qualidades e características capazes de lhe conferir um grau elevado de homogeneidade, como a língua, a religião, identidade cultural, dentre outros.

---

<sup>7</sup> Presidente da Assembléia Nacional da Primeira República em Cabo Verde.

Todavia, estes elementos não conseguem por se só sustentar uma nação. São os fatores políticos e psicológicos geradores do sentimento de pertença nacional. Muitas análises, pautadas em concepções ocidentais, têm procurado entender a emergência do conceito de nação, nas sociedades africanas no período pós-independência. De acordo com Silveira (2005, p. 118) o erro reside no fato de que na Europa, as nações desenvolviam-se num quadro constitucional, com grupos culturalmente homogêneos e senhores de uma consciência nacional; enquanto que, em algumas sociedades africanas, a construção da nação, foi objeto-projeto de líderes, governando populações formadas por grupos heterogêneos, na maioria das vezes, destituídos de uma consciência nacional.

Deste modo, acrescenta Gabriel Fernandes (2006), não se pode assegurar que Cabo Verde reunia, naquele momento, as condições especificamente modernas de afirmação nacional, em outras palavras, burocracia estatal, capitalismo, secularização e democracia. Mas, a inexistência desses pré-requisitos *modernos*, ou mesmo de uma política nacionalista concebida nos moldes europeus, não podia negar a existência de uma nação cabo-verdiana. Assim, o autor destaca que:

Em Cabo Verde, seja em que sentido for, o despertar nacionalista imbrica-se, primeiro, com a identificação nacionalista primária dos actores políticos e culturais ilhéus e, depois, com práticas políticas dos colonialistas. Há um duplo movimento: pelo primeiro, são chamados para a nação, pelo segundo são localizados na colônia. Nesta base, actores específicos empreenderam formas concretas de luta por direitos civis, políticos e socioculturais dentro do sistema, ou ainda reivindicaram um novo tipo de organização política que passava pela superação do sistema. Sem desenvolver uma política nacionalista, eles não deixaram de canalizar demandas ou levar a cabo acções potenciadoras da subjetividade nacional. Estas emanaram, grosso modo, de uma dinâmica peculiar, em que a luta pela alteração da arena de interacção local articula-se e é condicionada por outras formas de lutas translocais. Ou seja, o que tipifica a formação nacionalista cabo-verdiana é uma prática ambivalente que subverte o próprio binarismo e essencialismo das políticas nacionais tradicionais. Entre o local e o nacional, ou supra nacional, ela se distancia das práticas nacionalista cristalizadas em outras paragens. (FERNANDES, 2006, p. 245)

No contexto do regime colonialista, especialmente, na luta contra a repressão e discriminação, foi que se deu a emergência dos discursos nacionalista nas ex-colônias. E no caso de Cabo Verde, dentre os vários elementos que concorreram para a formação da nação, a criouliização desempenhou um papel fundamental. A porosidade étnico-cultural crioula mostrou-se incompatível com os discursos ligados aos ideais de um nacionalismo essencialista. No processo de redefinição e reafirmação de uma identidade

política cabo-verdiana, as características étnicas locais fundiram-se com as influências externas, fortemente ocidentalizadas.

O fato dos idealizadores da independência não terem levado em consideração esses elementos, que marcaram de forma peculiar a sociedade cabo-verdiana, acabou por inviabilizar um dos seus principais eixos de sustentação: a constituição do Estado-nação, sob os signos de uma identidade enraizada nos moldes africanos. Para Anjos (2002, p. 228), na medida em que o nacionalismo africano apostou mais na busca de autonomia política do que numa revolução cultural efetiva, a cultura do colonizador (língua, códigos burocráticos, políticos e administrativos) continuou sendo referência exterior à maioria da população, qualquer que fosse a sua origem étnica.

Naquele momento, o Estado passou a ser visto como uma instituição alheia a maioria da população, possibilitando, principalmente, a não identificação com a política e os interesses colocadas em prática a partir de então. Em África, a construção da nação, especialmente, em situações de pluralismos étnicos e conflitos de lealdade, coexiste uma tensão permanente entre o Estado e os demais atores presentes no processo de integração (SILVEIRA, 2005, p. 63). Esses conflitos marcaram o período de pós-independência das então colônias portuguesas, sobretudo, serviu como mote para uma intensa onda de críticas aos membros do PAIGC, assim como ao projeto de união entre Guiné e Cabo Verde, o que contribuiu decisivamente para a desarticulação do Partido.

Na realidade, desde 1970 se inicia um processo de fragmentação dentro do PAIGC, devido aos desencontros de perspectivas de guerrilha, questões ideológicas dentre outros elementos. Mas, sem dúvida, foi o golpe de Estado ocorrido na Guiné Bissau, em 1980, que abortou definitivamente o projeto de unificação entre os dois países. Assim, criou-se, sob as mesmas bases militares, o Partido da Independência de Cabo Verde (PAICV) e ala guineense permaneceu com a sigla original, PAIGC. O contexto de crise se agravou com a política de repressão que foi imposta à sociedade cabo-verdiana. Essas práticas essa que se tornaram legitimadas pelo monopartidarismo, que impediu a eleição de outros partidos, possibilitando que os líderes da revolta permanecessem no poder por um grande período.

Não obstante, ao longo dos anos de 1990, as fortes pressões sociais e produções de intelectuais cabo-verdianos e da diáspora, fizeram com que a problemática enfrentada pelo país ganhasse contornos maiores e a situação de crise passou por significativas modificações. Destaca-se a emergência dos movimentos culturais que

havam contribuído para o processo de formação da nação cabo-verdiana, como movimento claridoso. A partir daquele momento passa a ser estratégico para a elite do PAICV, a aproximação com os claridosos, enfatizando a especificidade cultural do país. Assim, a identidade mestiça começa a ser reconstituída enquanto posição hegemônica entre as formulações sobre a identidade nacional de Cabo Verde.

Em 1991, um novo partido entra em cena, o Movimento para a Democracia, que ganhou as eleições, estabelecendo uma nova era e instaurando o regime pluralista. O multipartidarismo, a liberalização da economia e a abertura ao investimento exterior, constituíram alterações significativas para a realidade cabo-verdiana, sobretudo, a partir da adoção ao comércio internacional e a globalização, como fenômeno integrante da economia mundial. A estrutura social do período pós-independência possibilitou o surgimento de duas novas classes sociais, para além daquelas já existentes desde a colonização: uma classe de comerciantes e outra de empresários ligados ao setor industrial e turístico.

É, sobretudo, em meio a essa nova configuração político-social, que o país tem buscado reestruturar a sua economia e inserção nas dinâmicas comerciais mundiais. No entanto, a situação de pobreza extrema de uma grande massa da população não conseguiu uma solução imediata. Essa problemática advinda desde o período colonial e que se perpetuou no contexto da Primeira República (1957-1990), continuou afetando diretamente um grande número de cabo-verdianos. Dentre este grupo de pessoas menos privilegiadas e alheias ao processo de desenvolvimento, pelo qual tem passado o país, que encontra-se um número significativos de rabadantes.

#### 4. PÁTRIAS IRMÃS? As relações políticas e comerciais entre Brasil e Cabo Verde

“Eu gosto de você Brasil,  
porque você é parecido com a minha terra.  
Eu bem sei que Você é um mundão  
e que a minha terra são  
dez ilhas perdidas no Atlântico,  
sem nenhuma importância no mapa (...)

É o seu povo que se parece com o meu  
É o seu falar português,  
que se parece com o nosso  
É a alma de nossa gente humilde que reflete  
a alma de sua gente simples(...)

Você, Brasil, é parecido com a minha terra,  
as secas do Ceará são as nossas estiagens,  
com a mesma intensidade de dramas e renúncias (...)  
Eu gostava enfim de o conhecer mais de perto  
e Você veria como sou um bom camarada (...)

Mas tudo isso são cousas impossíveis \_ Você sabe? \_ Impossíveis  
(Você Brasil de Jorge Barbosa)

Ao longo do capítulo anterior, buscou-se destacar os aspectos históricos e sociais de Cabo Verde, no intuito de melhor situar o leitor acerca da realidade analisada, bem como realçar alguns elementos que compuseram o quadro de transformações sofridas pelo país desde o processo de colonização até a independência. Muitos dos elementos analisados estão diretamente ligados as relações que irão se forjar ao longo dos anos entre as ex-colônias portuguesas. O discurso culturalista pautado no ideal de mestiçagem e luso-tropicalismo, foi utilizado pelo governo português para justificar a continuidade das relações colonialistas e perpetuar a imagem de pátrias irmãs no além mar. E, sobretudo, servirá como um dos principais eixos de sustentação da política externa brasileira e conseqüente aproximação comercial com o continente africano.

Assim, antes de analisar de forma específica as relações comerciais entre Brasil e Cabo Verde e a atividade das rabadantes, acredita-se ser necessário, melhor situar esses discursos e seu efeito difusor na dinâmica nacional, com especial destaque para o papel da literatura produzida nos dois lados do atlântico. Foi por intermédio das produções literárias que o ideal de proximidade e de uma certa similitude política e social entre as ex-colônias português e o Brasil se consolidou. Como será possível

perceber, esses discursos exerceram grande influência sobre a política externa nacional, fomentando a aproximação entre esses países.

#### **4.1 Nos meandros da caboverdianidade e do luso-tropicalismo: as proximidades literárias entre Brasil e Cabo Verde.**

Como foi possível destacar no capítulo anterior, em meio a corrida colonial, um dos mitos que sustentou a ideologia portuguesa foi o de “Gesta Missão”, em que caberia a Portugal a função de catequizar e civilizar os gentis da África. Para difusão dessa missão civilizatória contou, desde os primórdios da colonização, com os serviços das agências de propaganda colonial, que continham, revistas e periódicos, com temáticas centradas na questão do Ultramar, o grande veículo de divulgação da ideologia colonial. O “zelo civilizacional” para com os indígenas foi, em Portugal, ressignificado ganhando contornos de moralidade, para diferenciar-se das demais concepções colonialistas vigentes. Pelo menos era essa a intenção do regime de Salazar<sup>8</sup> e dos demais imperialistas da Europa.

A “mística imperial” – outro elemento sobre o qual incidiu a propaganda colonial –, foi difundida de diversas maneiras. Foram veiculados jornais de caráter histórico-geográficos, que retrataram de forma idílica a questão imperial, traçando sua evolução e enunciando suas potencialidades econômicas, com o intuito de incentivar o estabelecimento dos colonos. O regime de Salazar utilizou diversos artifícios para perpetuar seus domínios como: o Boletim Geral do Ultramar, criado nos anos de 1950; a exibição de documentários e exposições sobre o périplo português pelo mundo, enfatizando a importância das possessões africanas, foram estratégias de persuasão utilizadas pelos órgãos da propaganda colonial.

Na esteira dos discursos oficiais, é veiculado a imagem de que a “expansão portuguesa ultramarina” tinha um significado positivo para a humanidade. Muitos deste defendiam a dominação em África, argumentando que a ação portuguesa não deveria ser comparada aos movimentos colonizadores das nações capitalistas que haviam estabelecido o domínio colonial por meio da segregação racial, opondo as “raças superiores dominantes” das “raças inferiores dominadas”. Assim, para afastar-se dos

---

<sup>8</sup> Chefe do Governo do Estado Novo, em Portugal, de 1932 a 1968.



fortes indícios racistas da sua política colonial e para dar credibilidade ao “multiculturalismo”, as autoridades portuguesas enfatizaram o acentuado grau de mestiçagem que perpetuaram nas suas colônias. (MONIZ 2009, p. 114)

O discurso da mestiçagem, que vai de encontro aos postulados de uma certa relação “harmônica” entre colonos e colonizados, ganhou legitimidade com as teses de Gilberto Freyre, a partir dos anos 50 do século XX. Formuladas quando, nos meios científicos e políticos, as atenções voltaram-se para soluções eugênicas – enfatizando as bases da mestiçagem nos espaços tropicais e proclamando o nascimento de um novo tipo humano, o “homem luso tropical”, que combinava, de modo sincrético, a cultura portuguesa e a dos povos colonizados – as teses de Freyre não tiveram impacto imediato. Passaram despercebidas nos meios oficiais portugueses dos anos trinta e quarenta do século XX que, na altura, baseavam-se no “darwinismo social” e na “mística imperial”.

As esferas oficiais metropolitanas só abraçaram as teses de Freyre, quando os movimentos emancipatórios da Ásia e da África recrudesceram e a pressão interna e internacional sobre o regime colonial começou a atingir níveis insustentáveis. Em 1951, patrocinado pelo governo português, Freyre empreendeu uma viagem pelas então coloniais portuguesas em África – que, particularmente, em Cabo Verde suscitaram muitas discussões. Especialmente em “Aventura e Rotina” e “Um brasileiro em terras portuguesas”, o autor analisa uma possível similitude entre o Brasil e Cabo Verde. As teses de Freyre tiveram grande impacto sobre as produções literárias do período. Os claridosos rapidamente se apropriaram dos discursos do autor, assim como das produções de poetas modernistas brasileiros.

De acordo com Gomes (2008), ao assumir a afinidade com o Brasil e sua cultura mestiça e autônoma, os escritores claridosos – em processo de emergência da consciência cultural e nacional, juntamente com os irmãos africanos de Angola, Moçambique, São Tomé e Guiné Bissau – evidenciaram a sua determinação em refletir-se por meio de outros espelhos, mais próximos e detentores de um itinerário histórico igualmente colonizado. Apesar das significativas diferenças que caracterizavam os territórios colonizados por Portugal. O Brasil, particularmente, no período posterior à Segunda Grande Guerra, serviu como exemplo para o projeto de transformação pelo qual passavam aquelas sociedades, sobretudo, no que se refere a questão da identidade nacional que emergia.

Precedendo outras formas de luta, o discurso literário possibilitou, naquele momento, a assunção de um sentimento nativista fundamentado na recuperação das raízes, na tentativa de estabelecer denominadores comuns que identificassem as culturas africanas de língua portuguesa. A apropriação da literatura brasileira foi uma estratégia criativa que permitiu forjar uma idéia de futuro com uma distância necessária dos valores metropolitanos. Nos anos de 1949, em Cabo Verde, já se exaltava em versos os expoentes brasileiros como Jorge Amado, Castro Alves e Luis Prestes e enfatizava a irmandade entre povos africanos e a gente revoltada e sofredora do nordeste brasileiro.

“Pasárgada”, “Estrela da manhã” e “Evocação do Recife”, de Manuel Bandeira, foram constantemente referidos por autores cabo-verdianos, angolanos e moçambicanos a partir dos anos de 1930, documentando os elos fortes entre as culturas africanas de língua portuguesa e o “irmão” atlântico. Também, os romances regionalistas de cunho social de autores como Graciliano Ramos, José Lins dos Regos; as poesias telúricas e de comprometimento social de Jorge Lima; as prosas poéticas e de invenção lingüística de Guimarães Rosa, ecoaram no além mar. (GOMES, 2008)

Os cabo-verdianos logo cedo despertaram para este “amor” dos africanos pelo Brasil e a geração da Revista Claridade, marco da modernidade crioula e um dos principais veículos de divulgação das produções dos poetas brasileiros, conseguiu burlar o bloqueio salazarista, que naquela conjuntura não permitia o acesso a textos brasileiros com posturas políticas definidas, enfatizando essa proximidade entre os dois países. Esses discursos ganharam uma maior projeção, no momento em que se fazia necessário pensar uma identidade cabo-verdiana. E como foi possível perceber no capítulo anterior, estes debates giravam de forma pendular, ora ressaltando as características africanas da população, ora exaltando a influência portuguesa no país. Este último encontrou no luso-tropicalismo um dos seus principais pilares de sustentação.

A visita de Gilberto Freyre ao território Ultramarino Português, em 1951 – a convite de Salazar –, gerou enormes expectativas em Cabo Verde, especialmente para os que buscavam de uma vez por toda vincular a identidade cabo-verdiana a Portugal. O luso-tropicalismo, ao responder aos anseios destes, tornava a miscigenação uma “beneficência” própria da colonização portuguesa e, assim justificava a forte ligação entre cabo-verdianos e portugueses. Em sua obra “Um brasileiro em terras portuguesas”, 1954 (a), coletânea de conferência e artigos pronunciados e escritos no decorrer da

viagem ao Ultramar, Freyre, em curta análise, enfatiza o fato de em Cabo Verde um brasileiro está ainda no Brasil, estando já em Portugal. No decorrer da produção realça as similitudes entre as ilhas de Cabo Verde e a região do Ceará.

No entanto, em “Aventura e Rotina” de 1954 (b), outra obra publicada no âmbito da viagem ao Ultramar Português, Freyre desenvolveu uma análise mais aprofundada sobre Cabo Verde. Do ponto de vista histórico, fez ver que a miscigenação não constituiu um argumento substancial para afastar Cabo Verde da África, como pretendiam alguns especialistas cabo-verdianos. Pelo contrário, de acordo com o autor, o arquipélago era “mais África do que Europa”. Essas afirmações provocaram enorme ira nos intelectuais claridosos, sobretudo, para aqueles que viam Cabo Verde como um exemplo de cultura mestiça, de sociedade multirracial.

De acordo com Moniz (2009, p.142) essas declarações causaram profundos abalos no meio literário cabo-verdiano. As considerações de Freyre contrapunham e contrariavam as bases argumentativas e as conclusões a que haviam chegado os intelectuais cabo-verdianos. Na realidade, esta polêmica acerca de uma identidade cabo-verdiana, não se encerra na Obra de Freyre, mas ganhou destaque no próprio movimento claridoso, como já foi destacado anteriormente. De fato, a assunção de uma “africanidade” cabo-verdiana tem gerado, ao longo dos anos, muita polêmica. E, ainda, nos dias de hoje, impulsiona acalorados debates, questão que merecia uma maior atenção mas infelizmente extrapola os objetivos do presente trabalho.

Não obstante, a explanação acima desenvolvida servirá como base para identificar um discurso que será reatualizado pelos diplomatas brasileiros, nos anos de 1950, com o intuito de reforçar as proximidades políticas e comerciais entre os países que haviam passado pelo domínio colonial português. De acordo com Saraiva (1996), a eclosão dos gritos nacionalistas em vários países africanos e os novos desdobramentos da história brasileira nos pós-guerra, assim como a relação do Brasil com o centro da aliança ocidental, criaram novas condições favoráveis para a reconsideração das relações diretas entre o nosso país e o continente africano.

Nos tardios anos de 1950 e no início dos anos de 1960 já se observam, com clareza, as novas inclinações atlânticas da política externa brasileira. As adaptações e operações que a política exterior teve que realizar neste período foram significativas para a gestação de uma verdadeira política africana do Brasil (SARAIVA, 1996, p. 16). A partir deste momento é possível observar toda uma empreitada dos governantes

nacionais em aproximar-se do continente africano, reforçando os laços que nos uniam no além mar. Como será possível observar, o interesse comercial se constituirá como um dos principais eixos de sustentação dessas políticas.

#### **4.2 A Câmara de Comércio Afro-brasileira: a política externa brasileira e as relações comerciais entre o Brasil e o continente africano**

A relação entre o Brasil e a África advém desde o período colonial, mas precisamente do século XVI. O comércio de escravos para as Américas evidenciou as trocas comerciais que foram estabelecidas entre as áreas de colonização portuguesa nos dois lados da costa atlântica, conseguindo o seu ápice nos anos de 1800 e, conseqüente, recessão, chegando ao fim na segunda metade do século XIX. Nas palavras de Rodrigues (1961, p. 213) a proximidade geográfica, as trocas comerciais, a tropicalidade da experiência humana e a africanização de nossa etnia, foram fatores permanentes de uma aliança que durou mais de três séculos. No entanto, a partir de 1950 os diplomatas e gestores brasileiros dão início a uma lenta reaproximação com os nossos “irmãos” africanos.

Saraiva (1996, p. 21) assinala que ao contrário do que comumente se afirmava, o interesse oficial do Brasil pela África não se inicia nos anos de 1960, durante os governos de Janio Quadros e João Goulart (1961-1964). De acordo com o autor, é possível observar as raízes dessa reaproximação no final do Estado Novo e, com maior nitidez no governo do presidente Dutra. Naquele momento, as referências aos vínculos culturais e históricos, que haviam marcado a histórica relação entre o Brasil e o continente, ganharam um lugar de destaque nos discursos dos governantes nacionais. Um outro elemento que, também, serviu como mote para essas políticas, foi a necessidade de pagar a “dívida” brasileira para com aqueles que forneceram os braços para a nossa formação econômica.

Esse discurso de base culturalista que irá se desenvolver mais abertamente nas décadas de 1960 e 1970, conviveu com outro, ora contraditório ora consonante, que enfatizava os vínculos de afetividade que unia brasileiros aos portugueses e suas províncias ultramar. A retórica da africanidade brasileira foi produzida nesse período. Nos anos seguintes, ela demonstrou suas fraquezas conceituais e práticas. (SARAIVA,

1996, p. 21) De fato, estes foram os dois principais eixos sustentadores de toda uma política de aproximação com o continente africano, quer seja via Portugal, reforçado pela comunidade luso-afro-brasileira, ou através de uma política “independente” que poderá ser vislumbrada entre 1967-1979, os chamados “anos dourados da política africana no Brasil”.

No que se refere as produções acadêmicas que buscaram pensar esse quadro de transformação, referente a política externa brasileira e o continente africano, é vasta. Onde é possível destacar os clássicos *O Brasil e o mundo ázio-africano* de Adolpho Bezerra de Menezes (1960) e *Brasil e África: outro horizonte* de José Honório Rodrigues (1961). Nos últimos anos, foram publicados livros que procuraram discutir questões mais atuais, como por exemplo, *O Lugar da África: a dimensão atlântica da política externa brasileira de 1946 a nossos dias* de José Flávio Sombra Saraiva (1996) e recentemente *A experiência empresarial brasileira na África (1970 a 1990)* de Ivo Santana (2004). Estes são apenas alguns dos muitos trabalhos ligados a essa temática e que serviram como base para uma melhor compreensão da análise a ser desenvolvida.

Bezerra de Menezes (1960), busca situar a inserção do Brasil, no que ele denomina de mundo afro-asiático. Este grupo ganhou consistência nos anos de 1950, como uma tentativa de sair da divisão entre Ocidente e União Soviética. O grupo se consolidou na Conferência de Colombo, que ocorreu em abril de 1954, reunindo a Indonésia, a Índia, o Ceilão, o Paquistão e a Birmânia, ocasião em que se discutiu o caso da guerra na Indochina. E de fato se consolidou, um ano depois, em abril de 1955, com a Conferência de Bandung. O grupo afro-asiático, era composto de 20 membros asiáticos (Afeganistão, Burma, Cambódia, Ceilão, Federação da Malaia, Índia, Indonésia, Irã, Iraque, Japão, Jordânia, Laos, Líbano, Nepal, Paquistão, Filipinas, Arábia Saudita Tailândia, Turquia e Iemen), e de 25 africanos (Etiópia e Eritréia, Gana, Guiné, Libéria, Líbia, Marrocos, Tunísia, República Árabe Unida [Egito e Síria], Congo, Camarões, Nigéria, Somália, Togo, Senegal, Mauritânia, República do Malgaxe [Madagascar], Daomé, Gabão, Congo [ex-francês], Alto Volta, Costa do Marfim, Tchad, República Centro-Africana, Níger e Sudão),

Na ocasião, todos os participantes condenaram o colonialismo e o racismo, exigiam relações econômicas e sociais mais estreitas entre os afro-asiáticos. Apesar das diferenças que os separavam, a Conferência afirmou o anticolonialismo, defendeu a coexistência pacífica e o fim da soberania da Europa nos negócios asiáticos. Depois da

Conferência de Bandung, várias outras reuniões foram dando firmeza e substância ao grupo, especialmente a de Solidariedade dos Povos Afro-Asiáticos, realizada no Cairo de dezembro de 1957 a janeiro de 1958. Um dos principais elementos que reforçavam a participação brasileira no grupo seria as nossas características econômicas e as origens raciais. Assim, os grandes Estados nascituros da África e da Ásia precisavam encontrar, na maturidade internacional do Brasil, o ânimo de que carecem para sua emancipação.

Rodrigues (1961), acaba por reforçar muito do que é pregado por Bezerra de Menezes. Para ele o Brasil deveria estar situado no centro desse comércio triangular, unindo-se a África e a Ásia, sem participação portuguesa. No entanto, o foco central do autor é reestruturar os laços que havia sido cortada nos anos de 1850, entre o Brasil e continente africano. E o Atlântico Sul, passa a ser visto como o principal veículo de ligação. Para Rodrigues:

[...] somos uma nação que deve pensar intercontinentalmente e o Atlântico Sul nos conduz à África, a que tudo nos liga, desde as similitudes da geografia (clima, solos, vegetação), até as forças étnicas, as precedências históricas e os interesses econômicos. O Atlântico Sul nos une a quase toda África Ocidental e nos sugere uma política de esplanada, intercontinental, que melhore não somente nossas condições de proteção e segurança, mas nossas alianças econômicas e de amizade. Somos, assim, pela própria extensão e posição no Atlântico Sul uma nação intercontinental e um protagonista das relações internacionais com o mundo africano. (RODRIGUES, 1961, p. 346)

A formação de um novo eixo de trocas comerciais e diplomáticas por intermédio do Atlântico Sul, se dá como uma forma de tentar estabelecer bases contrárias ao que vinha sendo posto em prática pela Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN). Segundo o autor, a OTAN estava a serviço da Europa e, conseqüente, subordinação econômica tanto da América Latina quanto da África, frente aos interesses dos europeus e norte-americanos. Por isso, latino-americanos e africanos deveriam procurar uma área de interesses comum. Assim, o Atlântico Sul seria um importante mecanismo de controle das vias de comunicações marítimas ao longo do litoral, para a proteção do tráfego marítimo intercontinental e para a segurança das rotas aéreas.

Bezerra de Menezes e José Honório Rodrigues elaboraram essas assertivas no âmbito das suas atividades como diplomatas brasileiros. Suas produções *a priori* não conseguiram ter um impacto imediato nas posturas políticas dos governantes que estavam a frente do país ao longo dos anos de 1946 a 1967. Na realidade, é possível observar que de fato esse impulso inicial de aproximação foi sentido e de certa forma

colocado em prática a partir de 1968. Mas, não necessariamente nos termos pensados pelos referidos autores. No decorrer desses anos cada presidente imprimiu dinâmicas e posturas próprias à maneira como deveria ser visto e pensado o lugar da África na política externa brasileira.

Posturas estas ao mesmo tempo contraditórias e complementares: se por um lado estavam pautadas nos ditames portugueses e, conseqüentemente, norte americanos; por outro buscavam estreitar os laços comerciais e políticos com o continente africano sem essas interferências, de forma mais independente. Os debates passam a girar em torno da constituição de uma Comunidade Luso-Brasileira, Afro-luso-brasileira ou como idealizada por José Honório Rodrigues, Atlântica<sup>9</sup>. Esta última, assente naquilo que se configurou nos últimos anos como eixo sul-sul, centro difusor de inúmeras políticas de desenvolvimento econômico, científico e tecnológico, incorporando a América Latina, América Central, Ásia do Sul, Caribe e África.

Um dos principais autores que tem buscado pensar o lugar da África na política externa brasileira, tem sido José Flávio Sombra Saraiva, que na obra anteriormente citada, desenvolve um detalhado percurso histórico de todos os presidentes do país, desde os anos de 1946, sob o governo de Eurico Gaspar Dutra, até os anos de 1990, com Fernando Henrique Cardoso. Ao longo do desenvolvimento do trabalho o autor analisa a postura de cada governante frente a necessidade de aproximação comercial com o continente africano. Ivo de Santana, também, dedica atenção a essa questão mas, com o enfoque nos principais motivos que fomentaram o intercâmbio comercial e empresarial entre o Brasil e os países africanos entre 1970 e 1990.

De acordo com Saraiva (1996, p. 27) a ruptura do silêncio nas relações entre Brasil-África, cerceadas desde o século XIX, se deu de forma lenta no âmbito da inserção brasileira no contexto internacional, especialmente no pós-guerra. A emergência da reaproximação com a África, acabou por se tornar um forte mecanismo de manobra, frente a necessidade de financiamentos. Naquela conjuntura, as posições brasileiras para com o continente africano, estavam subordinadas a temas considerados de maior importância, como as relações com os Estados Unidos e os aliados ocidentais. O autor assinala que, no contexto da descolonização de muitos países em África, o

---

<sup>9</sup> Ao longo do texto, o termo Atlântico faz referência ao Atlântico Sul. Quando houver referência ao Atlântico Norte, aparecerá a expressão completa.

Brasil votou muito pouco a favor das independências, evitando atritos com as potências coloniais.

No entanto, a dimensão nacionalista do segundo governo de Getúlio Vargas produziu uma política externa mais elaborada e buscava relativa autonomia no cenário internacional. Assim, a África acaba por representar uma área estratégica para a expansão comercial. Mas, isso não significaria o reconhecimento e apoio a descolonização do continente<sup>10</sup>. A África do Sul, acabou por se tornar um dos principais parceiros brasileiros do outro lado do Atlântico. Os interesses estritamente comerciais e uma certa indiferença as problemática enfrentadas por aqueles países, também, marcaram o governo de Juscelino Kubitschek (1956-1961).

Neste primeiro momento, especialmente, entre os anos de 1940 e 1950, as imagens e a conseqüente aproximação com África, caracterizam-se pelo discurso de fraternidade e paternalismo que Portugal desempenhara no solo brasileiro e em suas possessões no continente africano. Essa postura, fortemente influenciada pela teses de Gilberto Freyre, exigia que o Brasil cumprisse um importante papel: o de ajudar a reforçar a língua e a cultura portuguesa em África. Esses discursos exerceram grande influência nos governos e em círculos políticos nacionais. Assim, nascia a Comunidade Luso-brasileira que, dentre outras benéficas, possibilitaria o controle direto do Brasil sobre as colônias portuguesas no continente.

A Ruptura com a política pró-Portugal e o estabelecimento de uma política externa independente, passa a ser vislumbrada nos anos de 1960, no governo de Jânio Quadros e João Goulart (1961-1964). Sob o auspício da solidariedade aos povos africanos, esse período foi marcado pela implementação de medidas concretas que visavam a aproximação comercial com a África. Dentre algumas medidas, pode-se destacar: a exposição flutuante no navio-escola Custódia de Melo, que viajou a costa ocidental africana apresentando produtos brasileiros; visitas oficiais a muito desses países; o estabelecimento de bases diplomáticas em África e criação de embaixadas africanas no Brasil; estabelecimento de Institutos de pesquisa<sup>11</sup> em solo brasileiro; e o

---

<sup>10</sup> De acordo com Saraiva (1996, p. 35) essa postura não era de comum acordo entre a chancelaria brasileira. Ao analisar Relatórios publicados pelo Ministério das Relações exteriores, carta e telegramas entre o Itamaraty e as delegações brasileiras nas sessões das Nações Unidas, o autor demonstrar os posicionamentos divergentes e as fortes pressões de diplomatas como Oswaldo Aranha, Bezerra de Menezes, Eduardo Portela, Afonso Arinos e San Tiago Dantas frente, a postura de alguns presidentes.

<sup>11</sup> Com destaque para o Instituto Brasileiro de Estudos Afro-Asiáticos (IBEAA) e o Centro de Estudos de Cultura Africana, em 1961 no Rio de Janeiro; e o Centro de Estudos Afro-Orientais (CEAO) na Bahia.



reconhecimento político da independência das ex-colônias e, conseqüente declaração de uma postura anti-colonialista.

No entanto, esta última medida adotada acabou por trazer à tona uma das principais ambigüidades presente na política independente, embora afirmassem uma postura anti-colonialista, ressaltava-se as obrigações internacionais para com Portugal. Um outro ponto de críticas, se refere a uma certa reatualização dos discursos culturalista, que buscavam reforçar os laços entre o Brasil e o continente africano. Neste sentido:

[...] não resta dúvida que os interesses materiais e políticos estiveram no centro da aproximação brasileira à África. Mas, a inteligência pragmática não foi o único elemento determinante. Houve algo mais que deu sabor todo especial à política africana no Brasil: o discurso culturalista. Ele foi construído para consumo interno e externo e visou apresentar a política africana como uma conseqüência natural dos séculos de contatos do Brasil com a África. O discurso construiu ilusões e engrenou ações que tornaram a política africana um capítulo especial e distinto das demais políticas externas regionais do Brasil. E sem dúvida marcou o renascimento da política africana no Brasil nos anos de 1961 (SARAIVA, 2008, p. 242)<sup>12</sup>

O período da Ditadura no Brasil (1964-1985) foi marcado por uma oscilante relação de atração e repulsão com a África. O temor comunista e o apoio da União Soviética a muitos movimentos de libertação no continente, ditaram os novos ajustes na política externa independente, até então desenvolvida. Os Estados Unidos e Portugal voltam a exercer forte influência sobre essa relação, o eixo saiu do comércio com os países da África Negra, passando para a África do Sul que acabou se configurando como o parceiro mais “seguro” para as trocas comerciais. No entanto, as fortes pressões dos diplomatas brasileiros exigiam uma postura mais pragmática, no intuito de ampliar as trocas comerciais, e certo apoio político<sup>13</sup>. Neste contexto, é organizado a primeira Missão Comercial Brasileira aos países africanos independentes, em 1965.

---

Este último, surgiu já no final do governo de Kubitschek, em 1959, mas recebeu apoio e recursos do Itamaraty no período do governo de João Goulart. Para uma análise mais aprofundada sobre o CEAO ver Luiza Reis (2010)

<sup>12</sup> O esforço da diplomacia brasileira em construir uma imagem negra do Brasil a ser exportada para a África negra, foi marcado pela famosa nomeação do jornalista negro Raymundo de Souza Dantas como embaixador brasileiro em Acra no ano de 1961. O fato foi marcado pelos comentários irônicos de Kwane Nkrumah, afirmando que a melhor prova da integração racial brasileira seria a indicação de um embaixador negro para países brancos.

<sup>13</sup> Frente a essa nova postura, destaca-se a atuação de Otávio Berenguer, chefe da Divisão de Promoção Comercial Brasileira; Rangel de Castro e Wladimir Murtinho, ambos ligados ao setor de Divisão da África.

O intuito da Missão, coordenada pelo Itamaraty, era o de ampliar e consolidar as trocas comerciais com esses novos Estados. De acordo com Santana (2004, p. 37), na ocasião participaram grandes associações de empresas privadas e públicas, como a Confederação Nacional do Comércio e a Confederação Rural; o Ministério da Indústria e do Comércio; a Comissão Executiva da Borracha; o Instituto do Açúcar e do Alcool e a Carteira de Comércio Exterior (CACEX) – do Banco do Brasil. Apesar de algumas dificuldades e limitações, a Missão revelou-se extremamente oportuna para a atuação brasileira. E as ex-colônias portuguesas voltam a se configurar como importantes centros difusores dos produtos comercializados. A partir daquele momento, os gestores nacionais buscaram superar os limites de acesso a esses países.

A Comunidade Luso-brasileira, em que Portugal havia desempenhado papel estratégico, como interventor das trocas comerciais, dá lugar a Comunidade Luso-afro-brasileira, que serviu como base para desenvolvimento de relações triangulares no Atlântico. Assim, era criado um espaço de estratégias mútuas entre Portugal, Brasil e África, envolvendo Angola, Moçambique, Cabo Verde, Guiné-Bissau e São Tomé e Príncipe. A partir deste momento é possível visualizar o que se irá configurar como “os anos dourados” da política africana no Brasil, dando início a inúmeras iniciativas e práticas de caráter estritamente comerciais.

Em 1968, também, foi criada a Câmara de Comércio Afro-brasileira, intensificando a aproximação entre o Brasil e o continente africano, e fomentando o desenvolvimento de negócios, atividades, culturais, científicas, tecnológicas e de cooperação. A Câmara de Comércio, que teve Adalberto Camargo como presidente e idealizador, congregava comerciantes, empresários e industriais que compartilhavam interesses em determinadas atividades econômicas ou negócios. Dentre outros aspectos objetiva-se:

- a) promover a cooperação das entidades congêneres nos respectivos países; b) instituir e desenvolver esquemas informativos sobre mercadorias, tarifas, direitos e isenções aduaneiras, câmbio, navegação, tratados comerciais, legislação e jurisprudência relacionadas a convênios bilaterais; c) promover, organizar ou participar de congressos, seminários, simpósios, conferências, feiras, exposições e reuniões; d) formular proposições e elaborar programas visando o aperfeiçoamento das trocas comerciais entre Brasil e África; e)

organizar, coordenar e prestar assistência a missões comerciais brasileira na África e vice-versa; elaborar e publicar análises setoriais e conjunturais das economias africanas; f) recepcionar delegações dos países do continente africano em visita ao território brasileiro; promover a capacitação de recursos humanos para as atividades do comércio internacional, qualificando mão-de-obra especializada; g) editar revistas, jornais, boletins informativos, monografias, perfis promocionais e publicações similares, a fim de divulgar tudo que possa interessa à promoção, bem como à intensificação de atividades diplomáticas, comerciais e culturais entre o Brasil e os países do continente africano. (SANTANA, 2004, p.86)

Inicialmente, a Câmara estabeleceu contatos e realizou levantamentos de dados, visando a edificação de um acervo documental e a constituição de uma biblioteca, contendo informações significativas acerca da composição do mercado africano. Em maio de 1972, foi organizado em São Paulo a 1ª Semana Afro-brasileira que contou com a participação de vários embaixadores africanos. Neste mesmo ano, ocorreu a famosa viagem do então Ministro Gibson Barbosa a diversos países da África Ocidental. A visita contou com uma intensa agenda de acordos, visitas diplomáticas e cooperações comerciais.

É neste contexto que foi organizada uma nova Missão Comercial Brasileira em África, agora em parceria com o Itamaraty. Assim, a Câmara reuniu empresários nacionais e os incitou a comercializar diretamente com empresas africanas, eliminando as costumeiras triangulações efetuadas pelas *tradings* européias, que reexportavam os produtos brasileiros para o continente. Para tanto, uma equipe de técnicos viajou por diversos países africanos estabelecendo contatos e desenvolvendo estudos de viabilidade. A missão, ocorreu entre os dias 25 de setembro e 29 de outubro de 1973, participaram representantes do governo e de indústrias brasileiras, como a Petrobrás e Eletrobrás. A delegação percorreu Senegal, Costa do Marfim, Gana, Togo, República Popular do Benin, Nigéria, Camarões, Zaire e Líbia, onde foram firmados acordos que visavam a construção de estradas, hidrelétricas, bem como a venda de equipamento industriais.

Os resultados desses convênios foram extremamente significativos, de acordo com dados do Banco Central, as exportações brasileiras no ano de 1974 cresceram 129% enquanto que as importações originadas do continente africano chegaram a um aumento de 300%. Nos anos de 1970 e mais precisamente em 1980, a África, em especial a Nigéria, se configurava como um dos principais vetores para a expansão do comércio externo brasileiro pelo mundo, notadamente, em função do petróleo. Este último, representou cerca de 70% de todas as importações brasileiras. Como resultado das relações tão próximas entre os dois países, vôos regulares, ligando Rio de Janeiro a Lagos, começam ser efetivados pela Varig.

É a partir deste momento que se observa a mudança do principal eixo comercial brasileiro, antes ligado a África Austral, em especial a África do Sul, e agora novamente voltado para o lado ocidental do continente. Uma das razões para essa mudança foram as tensões políticas naquela região, em consequência do *apartheid*, que havia se tornado uma problemática latente e que não se vislumbrava uma mudança significativa. Dessa forma, a extensão ocidental africana havia se configurado como mais estratégica, pois compreendia as três grandes comunidades lingüísticas: francófona, lusófona e anglófona. Influenciado por esse clima promissor, Figueiredo, eleito no ano de 1979, deu início a uma nova incursão aos países africanos.

Em março de 1983, o então presidente, visitou Guiné-Bissau e Cabo Verde, reconhecendo o processo de independência de toda a África portuguesa e reforçando a cooperação brasileira a esses países. De acordo com, Saraiva (1996, p. 195) a viagem revestiu-se em dois valores: o primeiro, seria de ordem material, traduzido no reconhecimento recíproco da estratégia comercial brasileira ao continente; e o segundo de cunho simbólico, remontando à idéia da identidade atlântica que unia as duas regiões. A dimensão atlântica da política externa brasileira recebeu naquele período um destaque especial, seminários, colóquios e estudos foram desenvolvidos no intuito de analisar a relação Brasil-África, especialmente no quadro o eixo Sul-Sul.

O governo de José Sarney, iniciado em 1985, deu continuidade ao clima propício de trocas comerciais com o continente africano, o país recebeu a visita de inúmeras autoridades africanas. No entanto, ao longo do mandato presidencial de Itamar Franco (1992-1995) e Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), essa relação, paulatinamente, começa a declinar. No âmbito das políticas implementadas pelo Mercosul, as exportações brasileiras se voltam para o mercado argentino e cada vez

menos para a África. Naquela conjuntura, os discursos reforçando o contexto das guerras, fomes e doenças, como a AIDS, acabaram por instaurar aquilo que ficou denominado como “afro-pessimismo”. O atlântico, já não mais se configurava uma área segura para as trocas comerciais e acordos diplomáticos.

Todavia, o século XXI foi marcado pela economia política da globalização e o Brasil, buscava novas formas de inserção na conjuntura internacional. As críticas voltadas para o modelo de modernização adotado nos anos de 1990, com fraca capacidade operacional e baixa criatividade conceitual, demandavam do novo presidente, Luis Inácio Lula da Silva (2003-2010), uma postura mais firme frente aos novos desafios. A política externa brasileira ganhou outros círculos de discussão, deixando de ser um mero assunto do Estado para se tornar tema do debate público. As produções de intelectuais e acadêmicos exigiam uma maior aproximação com os africanos, reforçando os laços que nos uniam, os fortes traços e heranças presentes em nossa sociedade.

Em África, este contexto de transformação, também, exigia de muitos países a adoção de estratégias de inserção na dinâmica internacional. Internamente, a situação era de mudanças positivas, o drama das guerras dava lugar a consolidação dos Estados nacionais. Na busca por uma base sólida de desenvolvimento a Nova Parceria para o desenvolvimento Africano, o NEPAD, serviu como eixo sustentado dessas demandas. O que exigia importantes parceiros comerciais, e o Brasil obteve lugar de expressivo destaque nas agendas africanas. É, sobretudo, neste período mais recente, que é possível melhor elucidar a aproximação brasileira com Cabo Verde. Especialmente, no ano de 2001, quando foram firmados acordos bilaterais entre os dois países, na expectativa de efetivação das trocas comerciais “formais”.

#### **4.3 A comunidade Luso-afro: as relações comerciais entre Brasil e Cabo Verde**

Como foi possível perceber, o século XXI tem sido marcado por significativas mudanças no contexto mundial. As trocas comerciais passam a ser regidas por novas formas de inclusão e cooperação. Os países em desenvolvimento se inserem nessas transações de forma menos dependente, anseiam por relações mais diretas e menos

desiguais. A inclusão brasileira no comércio internacional contribuiu não apenas para uma maior qualidade dos produtos e a atualização tecnológica mas, sobretudo, possibilitou a sua inclusão no rol de países detentores de vantagens comerciais. Essa conjuntura, de intensas trocas mercantis, contribuiu para pagar a dívida externa nacional, fazendo com que o Brasil passasse de devedor a credor externo.

No continente africano, inúmeras iniciativas foram tomadas visando a intensificação das trocas comerciais. Em 2001, foi lançado o NEPAD, que buscava possibilitar um lugar mais ativo dos países na globalização. No ano seguinte, a fundação da União Africana, pautada na ajuda mútua e na integração econômica, ajudou no aumento dos investimentos estrangeiros e fortalecimento das trocas comerciais no âmbito regional. No que se refere a região oeste, esses esforços possibilitaram a criação da Comunidade Econômica dos Estados da África Oeste (CEDEAO), cujo objetivo era de possibilitar a cooperação e a integração entre os países que compunham a Comunidade, visando a melhoria das condições de vida das populações, desenvolvimento econômico e fortalecimento das relações entre os Estados membros<sup>14</sup>.

No que se refere a dimensão econômica a CEDEAO busca:

- a) a criação de um mercado comum pela via da liberalização das trocas, eliminação entre os Estados membros dos direitos aduaneiros e de outras barreiras tarifárias ao exercício do comércio, estabelecimento de uma zona de comércio livre, adoção de uma política e de tarifas exteriores comuns, e a permissão da livre circulação das pessoas, dos bens e dos capitais resultando numa União aduaneira;
- b) a criação de uma União econômica pela adoção de políticas comuns nos domínios da economia, das finanças, dos assuntos sociais e culturais, incluindo a criação de uma União monetária;
- c) a estabilidade política, bem como a adoção de medidas de toda outra natureza para atingir os objetivos da Comunidade no plano econômico como sejam de promoção das empresas, de integração do setor privado, de instauração de um quadro legal apropriado aos negócios, a harmonização de normas e medidas (ROCHA, 2008, p. 118).

---

<sup>14</sup> A CEDEAO é composta por 15 países: Libéria, Mali, Níger, Nigéria, Senegal, Serra Leoa, Gana, Togo, Benin, Burkina Fasso, Costa do Marfim, Gâmbia, Guiné, Guiné-Bissau e Cabo Verde. Ver mapa da região que compreende a Comunidade, anexo II.

Cabo Verde é o menor país que compõe a Comunidade é aquele que possui o maior PIB per capita. Em 2004, ocupava a posição mais elevada em IDH com 0.722, os demais não chegavam a 0.5. No entanto, a inserção na CEDEAO, no ano de 2008, não representou uma maior inclusão das ilhas no âmbito regional. Por ser um país insular, era exigido um tratamento diferenciado que pudesse definir a cooperação com outros países e regiões, sem deixar de lado a sua especificidade e demandas. De acordo com Rocha:

A economia continental está essencialmente confrontada aos produtos de base agrícola (algodão, cacau, café), mineiros, o petróleo e o setor dos serviços, essencialmente o comércio desses produtos está virado para o exterior. Cabo verde não tem as mesmas preocupações econômicas. O comércio continente-ilhas é marginal. Com efeito, segundo a DG Alfândegas de Cabo Verde, a participação da CEDEAO no Comércio externo de Cabo Verde de 1990 a 2006 não ultrapassa os 5% em importações e 2 ou 3% em exportações. Integração significa que fossem identificados “nichos” demarcados para o intercâmbio de bens e serviços, por ora dificultado pelos obstáculos identificados. (ROCHA, 2008, p. 125)

Uma outra questão que tem gerado críticas, para além do caso específico de Cabo Verde, diz respeito ao baixo nível de integração entre os países que compõe a Comunidade. Em parte isso se justifica pela ausência de complementaridade entre as economias oeste-africanas, insuficiência de infra-estrutura e o custo elevado dos serviços. No que se refere ao comércio exterior, a União Européia constitui o principal parceiro em importação e exportação com a região. Em segundo lugar está os Estados Unidos, seguidos pelo Brasil, Índia, China e Coréia do Sul. No caso brasileiro, a relação de cooperação advinda desde o período colonial, que foi reatualizada nos anos de 1967, voltou a tomar forma em 1989 com fundação da Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CPLP).

O primeiro passo para a concretização das trocas comerciais entre os dois países, se deu em 1999, momento em que ocorreu o perdão parcial da dívida externa de Cabo Verde com o Brasil e o reescalonamento do pagamento dos valores atrasados<sup>15</sup>. O débito totalizava quase 50% da dívida externa do país, com isso ocorreu uma reabilitação economia, possibilitando a consolidação de bases para o desenvolvimento econômico e sua inserção na dinâmica internacional. Muniz (2008), assinala que na década de 1990 a economia cabo-verdiana foi beneficiada pelo crescimento dos

---

<sup>15</sup> O perdão total da dívida ocorreu em 2010, já sob o governo do presidente Luis Inácio Lula da Silva. Assim, Cabo Verde deixou de dever cerca de US\$ 3,5 milhões para o Brasil.

investimentos externos, sobretudo, no setor bancário e hoteleiro, com a venda a grupos estrangeiros, principalmente, Portugal, de suas principais empresas estatais e de 80% de seu sistema financeiro. Uma outra fonte econômica relevante e que ajudou a reestruturar a economia do país foi (e tem sido) o fluxo de remessas da população emigrada.

Neste contexto de transformações significativas, o governo de Cabo Verde buscou fortalecer os acordos bilaterais e multilaterais, não apenas atrelados aos seus parceiros tradicionais (Portugal e Organizações Internacionais) mas, sobretudo, dando impulso aos aportes de cooperação para o desenvolvimento sócio-econômico, especialmente, aqueles de melhoria de infra-estruturas urbana e portuárias. Ao buscar estabelecer parcerias estratégicas, o Brasil obteve destaque significativo. Os convênios instituídos também ganharam uma maior projeção a partir dos incentivados da ONU para a realização de acordos internacionais e, também, pelo fortalecimento do comércio e das relações político-governamentais por intermédio da CPLP.

O interesse em criar um elo entre esses países de língua portuguesa, havia sido expressado desde os anos de 1989, durante o governo do presidente José Sarney. Naquele momento reuniu em São Luis, Maranhão, chefes de Estado e do governo brasileiro, português e de países africanos, afim de discutir os objetivos comuns que integrariam o Instituto da Língua Portuguesa, com sede na Cidade da Praia em Cabo Verde. Podemos destacar alguns pontos que ficaram decididos na ocasião:

- a) promover a defesa da língua portuguesa, no pressuposto de que se trata de patrimônio comum dos países e povos que a utilizam como língua nacional ou oficial;
- b) fomentar o enriquecimento e a difusão do idioma como veículo de cultura, educação, informação e de acesso ao conhecimento científico e tecnológico;
- c) promover o desenvolvimento das relações culturais entre todos os países e povos que utilizam o português;
- d) encorajar a cooperação, a pesquisa e o intercâmbio de especialistas nos campos da língua e da cultura;
- e) preservar e difundir o Acordo Ortográfico já assinado e em curso de ratificação. (SARAIVA, 1996, p. 228)

O intuito maior da comunidade era que a integração econômica regional pudesse ser operacionalizada, abrindo espaços de aproximação entre os países, em que interesses econômicos seriam motivados por valores políticos e culturais. Assim, a CPLP, deteve um importante papel no incentivo e fortalecimento das relações políticas e econômicas



entre os países que compunham a comunidade, especialmente entre Brasil e Cabo Verde. E foi no Encontro Brasil-África, ocorrido em 2003 na cidade de Fortaleza, que se deu a concretização dessas trocas entre os dois países. O evento foi realizado pelo governo brasileiro, que buscava a ampliação das suas relações turísticas e comerciais.

As trocas comerciais constituíram o interesse principal dessas relações e têm demonstrado, nos últimos anos, um aumento econômico expressivo entre Brasil e Cabo Verde. De acordo com dados do Ministério das Relações Exteriores, o comércio bilateral cresceu mais de quatro vezes em cinco anos: passou de US\$ 8,9 milhões em 2003, para mais de US\$ 39 milhões de dólares em 2008, sendo particularmente intenso o fluxo comercial com os Estados de Pernambuco e Ceará. Este último, tem se destacado no âmbito da troca comercial, devido a ativação do modal aéreo operado semanalmente pela TACV (Transportes Aéreos Cabo-Verdianos) com vôos diretos ligando Fortaleza e Praia que duram, em média, três horas e meia de viagem.

Em 2001, ano de implantação do “modal aéreo”, inexistia saldo comercial entre os dois países. Quando realmente se efetivou a primeira rota aérea da TACV Praia – Fortaleza, em 2002, o saldo comercial do Ceará com Cabo Verde era de US\$ 139.551, *Free on board*, o que correspondia naquela época a 0,026% das exportações cearense. Já em 2003 o valor exportado chegou a US\$ (FOB) 568.435 dólares e, em 2004, saltou para US\$ (FOB) 3.121.927 dólares, numa clara demonstração do quanto a operatividade do modal aéreo implantado facilitou a relação de comércio com o vizinho africano. (MUNIZ, 2008, p. 32)

De acordo com pesquisa, a ativação do “modal aéreo”, possuía como finalidade inicial o deslocamento de empresários e investidores interessados em dinamizar as trocas econômicas entre os dois países da costa atlântica. Para fortalecer essa movimentação comercial, foi montada toda uma estrutura que possibilitasse a circulação dessas pessoas pela capital cearense. Os vôos vindos de Cabo Verde eram organizados em grupos de 50 pessoas a cada semana, que eram ciceroneados por gerentes da própria TACV responsáveis pela logística de acompanhamento e orientação que estes comerciantes necessitavam, tais como: roteiro de locais para compra, hospedagem e alimentação; troca de Dólar por Real; viagens de negócios à região metropolitana e a municípios próximos.

Toda essa estrutura havia sido montada para fomentar as trocas comerciais formais entre os dois países. No entanto, com esses incentivos, surgiu um outro tipo de passageiro que, embora detivessem finalidades comerciais, apresentava um perfil diferenciado daquele previsto pelos investidores: as rabidantes cabo-verdianas, impulsionando, sobretudo, o comercial “informal”, ao adquirirem produtos por preços mais baratos, em lojas e estabelecimento sem licença estadual/municipal. No Brasil e, especialmente, no Ceará, o mercado “informal” tem ganhado relativa importância para a movimentação da economia nacional. Fortaleza, é a quinta cidade mais populosa do país, com 2.505.554 habitantes (dados IBGE 2009), perdendo apenas para São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador e Brasília.

A indústria e o comércio mobilizam a economia da cidade que possui um PIB anual de R\$ 19, 974 bilhões de reais, um dos mais altos do país. Frente a falta de crédito, de qualificação e de vagas no mercado formal, um aglomerado de trabalhadores ocupam as praças, cruzamentos de ruas, mercados e feiras, vendendo roupas, calçados, lingerie, biquínis e inúmeros outros produtos no centro de Fortaleza. Na guerra pela sobrevivência, a opção pelo mercado “informal” tem ganhado cada vez mais adeptos e conquistado espaço na concorrência pela venda de produtos. Sobretudo, quando se tem um mercado consumidor em ascensão. As rabidantes cabo-verdianas gastam em média, por viagem, entre US\$ 3,5 a 4 mil dólares em compras de produtos. Vejamos, então, como tem se dado as dinâmicas comerciais efetivada por essas mulheres aqui no Brasil.

## 5. FEIRAS E MERCADOS NOS DOIS LADOS DO ATLÂNTICO: dinâmicas comerciantes no Brasil e em Cabo Verde

De tudo se compra,  
vende, troca, empresta, negocia.  
Concerta, modela, arranja,  
em parcelas financia.  
Diz o anúncio barato conforme  
descrevo o fato  
De uma feira de avaria.  
Como o mercado modelo  
Um negócio de talento  
Artistas do mundo inteiro  
Descontos de cem por cento sem  
as normas da censura  
Entre ofertas e procuras [...]  
Encontrei com Margarete  
Na banca da gritaria [...]

(Feira de talentos, Laécio Bethoven)

Após a explanação acerca da aproximação entre Brasil e Cabo Verde e, conseqüentemente a chegada das ravidantes em solo nacional, neste capítulo iremos analisar as dinâmicas comerciais desenvolvidas por essas mulheres tanto no contexto cabo-verdiano como também brasileiro. Como será possível perceber os espaços de comercialização, desenvolvido em feiras e mercados e, as técnicas de compra e venda, são muito similares e acabam por exigir uma análise mais aprofundada destes fenômenos em ambos os contextos.

## 5.1 As rabidantes e o mercado “informal” brasileiro

A vinda dessas mulheres para o Brasil ocorre desde 1993, a partir de um voo operado pela antiga Varig que fazia a rota Rio de Janeiro – Cabo Verde. Neste momento que tivemos o inicio e efetivação das compras pelas rabidantes no território nacional. Maria, 53 anos e que ha mais de 20 anos desenvolve essa atividade, nos descreve como se deu este processo. Ela que, anteriormente, já comercializava produtos de Dacar, Marrocos, Guiné-Conacry e Portugal, um certo dia:

[...] eu ouvi no rádio que um voo da Varg [Varig] fazia... levava a gente pa conhece, era um preço bom, o bilhete. A primeira eu não fui, em 15 em 15 dia, o voo era de 15 em 15 dia, a primeira eu não fui. O segundo voo, eu fui, fui pra lá, pro Rio de Janeiro. *Isso foi mais ou menos em que ano?* Hum... deixe me ver... 18, 19 anos... 18, 19 anos, é o primeiro avião de Brasil começa fazer pa Cabo Verde, era Varg [Varig]. E então, eu consegui um fábrica na UniLope [UniLopes], lá no Rio de Janeiro, comprava calcinha, era umas calcinha, sabe, vendia... de 15 em 15 dia eu fazia viagem ou então um mês. 15 dia lá, quando eu voltar tem que esperar, 15 dia pra vir outra vez o voo. Então, tá todo mês, lá e cá [...]

Como especificado em sua fala, naquela conjuntura o produto de maior procura eram as lingerie, sobretudo, calcinhas. Em alguns casos, essas mulheres também se deslocavam para outros estados. Todavia, ao que tudo indica, durante este período, a movimentação das rabidantes em nosso país ainda não havia ganhado a magnitude que iremos perceber a partir de 2001 com a ativação dos voos da TACV. A nosso ver é a partir deste contexto que um número significativo de mulheres adentram o nosso país, não somente pela maior proximidade e redução no período da viagem, mas devido a ascensão do dólar e, conseqüente, desvalorização do real. Os produtos saiam por um preço extremamente baixo, possibilitando um lucro considerável, tornando assim essa atividade bastante lucrativa.

Em pesquisa realizada no aeroporto de Fortaleza, foi possível conhecer o filho de uma rabidante que naquele momento estudava na cidade e que nos ajudou a entender este contexto. Na ocasião ele esperava uma encomenda enviada pela sua mãe, algo muito comum no aeroporto. Desde o início da noite, já conseguimos identificar um numero significativo de estudantes cabo-verdianos a espera de objetos enviados pelos seus familiares. Sobre a vinda da sua mãe para o Brasil, Andrade, 23 anos, destaca que:

[...] a primeira vez que a minha mãe migrou, veio para o Brasil pra comprar coisas pra revender em Cabo Verde, foi em 10 de agosto de 2002, que ela veio junto comigo também, entendeu, e quando agente chegou aqui e ... a gente não sabia muito bem como, os lugares e tudo, então a gente foi tipo recepcionado por algumas pessoas, mas o lado aventureiro falou um pouco mais agente veio simplesmente por férias e pra conhecer o lugar, agente foi pra uma pousada que fica logo ao lado de um dos grandes hotéis, grandes hotéis que a nosso ver era o hotel que todo cabo-verdiano quando saia de Cabo Verde ia pra lá é o Hotel Meridional que fica na avenida Dom Manoel, no centro da cidade, entendeu. Agente ficou numa pousada que fica logo pertinho, agente chegou, viu e agente reparou que tem vários cabo-verdianos que vem pra cá fazer... é ... fazer... como dizer .... compras e na época o que impulsionava muito mais este tipo de compra ao Brasil é o fato de que o dólar tava em ascensão, quando eu cheguei aqui o dólar tava qualquer coisa, três e tanto, entendeu, agente chegava com o nosso dinheiro, o dólar, trocava e dava muito dinheiro, entendeu, assim enchia os bolsos e vai gastando, e várias comerciantes vinham pra cá, aviões lotados, lotados mesmo, de comerciantes e aqui os produtos são baixos, os hotéis tem preços assim, super acessível e dá pra revender e ganhar um bom dinheiro realmente. E agente quando voltou levou algumas coisinhas, poucas, porque o objetivo não era fazer compras e sim, simplesmente, passar férias e já numa segunda volta a minha mãe veio fazer compras já foi pro meridional realmente, e esses hotéis, entendeu, já, os funcionários já conhecem agente, já até entendem alguma coisa e os hotéis assim, normalmente ficam umas 3, 4 pessoas e a companhia que transporta agente é a TACV, Transporte Aéreo de Cabo Verde, entendeu, que é a única transportadora aérea de Cabo Verde, internacional, que hoje em dia já tem uma outra mas, só faz transporte local dentro das ilhas de Cabo Verde e quando elas fazem o pacote pra vir pra Fortaleza, elas é... dão opção da pessoa já comprar com é, a reserva do hotel entendeu, então, tipo assim, já tem tipo que um vínculo entre a TACV e tipo esses hotéis aí, entendeu, como eu posso dizer, ao comprar a passagem que muitas delas fazem tipo uma divisão, vem fazem a compra aqui, um pouquinho, uns dois ou três dias, vão para São Paulo, entendeu, uma passam até uma semana, outras no máximo três dias, é uma viagem rápida, vai chega e faz as compras, vem pra cá e finalizam as compras por aqui e na volta ao domingo [...].

O Hotel meridional, que foi destacado em sua fala, corresponde ao local onde essas mulheres ficam durante o período de compras no Brasil. Como já foi referido anteriormente, a TACV é a empresa aérea que realiza vôos ligando Fortaleza a Cidade de Praia. Inicialmente, existia toda uma estrutura para receber essas mulheres aqui e levá-las para os locais de compra. Na fala de Andrade, é possível perceber que as pessoas poderiam comprar os pacotes vendidos por essa empresa desde lá de Cabo Verde. Em sua narrativa São Paulo, também, aparece como um destino bastante comum entre essas mulheres.

Atualmente, já não existe mais essa organização por parte da TACV, mas conseguimos encontrar aquelas pessoas conhecidas como corretores, que ficam responsáveis em levar essas mulheres para determinados locais de compra, em geral lugares com os quais eles possuem uma espécie de convênio com os lojistas e recebem uma porcentagem sobre tudo que é comercializado. Ao entrevistar um dos principais corretores, que agencia as rabidantes desde o primeiro vôo, foi possível entender como ocorre essas transações. Adailton, 61 anos, diz que chegou até essas mulheres por intermédio de um dono de Hotel e desde então acompanha elas em suas compras por Fortaleza<sup>16</sup>.

Em sua narrativa, acrescenta que em geral, dependendo das vendas, elas visitam a cidade a cada 15 dias. Segundo ele, essas mulheres passam a semana inteira comprando pelos vários pontos das cidade, dentre os quais podemos destacar o Mercado Central (ver imagens I, II e III) onde encontramos muitas lojas de confecção, renda de bilro, redes, cerâmicas, e todo tipo de artesano produzido no Estado. Os produtos comercializados são de boa qualidade, em geral, advindos das cooperativas de trabalhadoras rurais, localizados no interior do Ceará. De acordo com Chavier, 37 anos, vendendor desde os 17 anos no Mercado, as rabidantes já compraram muito, hoje em dia elas já não compra mais. Ele diz que “elas agoram vão muito para São Paulo”. Acrescenta, que muitas preferem as confecção e pouco bordados.

Na realidade os produtos comercializados no Mercado Central, são relativamente altos, uma vez que estão voltados para os turistas. Esta pode ser uma das justificativas para o baixo percentual de compra por elas desenvolvido neste local. Vale ressaltar que, ao longo da pesquisa de campo em Fortaleza, foi comum na fala de muitas dessas pessoas, o fato de que São Paulo tem ganhado destaque como ponto de compra. Em alguns casos as compras ocorrem primeiramente lá e depois em Fortaleza. Ao que tudo indica os preços são mais baratos e, segundo algumas narrativas existe uma diversidade maior de produtos a serem comercializados. As compras são desenvolvidas no Braz, na Rua 25 de Março e no Bom Retiro.

---

<sup>16</sup> Ao que tudo indica, o Hotel referido é o Meridional.



**Mercado Central – imagem I**



**Mercado Central – imagem II**



**Mercado Central – imagem III**

No entanto, é no Centro de Pequenos Negócios de Vendedores Ambulantes de Fortaleza (CPNVA), ou Beco da Poeira, como é conhecido, o espaço que elas adquirem grande parte dos seus produtos. O local se destaca pela venda de roupas características da moda popular, as chamadas “modinha”, geralmente, composto por peças de malha feminina, influenciadas pelos meios de comunicação, principalmente, as novelas<sup>17</sup>. Essas peças, com grande circulação no mercado nacional, servem de referência para as cópias que serão reproduzidas em larga escala, com um material de baixa qualidade e preços muito mais baratos do que aqueles encontrados nas grandes lojas. O Beco da Poeira não vende apenas produtos femininos, mas roupas masculinas, sapatos, bolsas, lingerie, biquínis, acessórios, celulares, relógios e até ervas medicinais.

O Beco (ver imagens IV, V e VI) funciona de segunda a sábado, das 7 às 17 horas, em um prédio de dois andares, localizado na Avenida Imperador, no centro da cidade. No térreo ficam as lojas e na parte superior os restaurantes e banheiros. São 2.100 boxe, que medem cerca de 1,5m<sup>2</sup>, construídos um ao lado do outro, formando

---

<sup>17</sup> As novelas brasileiras são constantemente veiculadas no país e acabam por exercer grande influência sobre a população cabo-verdiana, especialmente, no estilo de roupas e produtos que a serem consumidos. Ver Pina (2007).



inúmeros corredores estreitos. Em frente a cada um destes, quase sempre estão os comerciantes, sentados em um banquinho de madeira, esperando os clientes. Ao longo de todo o estabelecimento os vendedores ambulantes oferecem caldos, sucos, água, refrigerantes, picolés e salgados. Na falta de espaço, os clientes têm que provar as roupas nos corredores, em meio a toda essa movimentação. Ao caminhar pelo local, somos constantemente abordadas por mulheres, homens e crianças perguntando qual produto deseja comprar, ou lhe entregando cartões, demonstrando os objetos por eles comercializados.



**Beco da Poeira – imagem IV**



**Beco da Poeira – imagem V**



**Beco da Poeira – imagem VI**

Durante a entrevista com alguns vendedores e vendedoras do Beco, chamou a atenção a forma como as rabidantes foram descritas. Ao ser questionada sobre a frequência e o poder de compra dessas mulheres, Dina, 23 anos, respondeu: “ah! As cabo-verdianas, elas compram muito né?!” Fazendo gestos e frisando a cor da pele para uma vendedora ao lado<sup>18</sup>. Ela fez uma descrição bastante estereotipada, ressaltando o fato delas usarem os cabelos cheios de tranças, penteados esquisitos e chamativos<sup>19</sup>. E acrescentou:

É um povo legal, simples, alegre. Sorridente. Elas falam complicado, um povo muito *avechado*, falam muito alto e rápido, espalhafatoso. Mas são pessoas legais, simples. Algumas vezes é complicado de entender o que elas falam, poucas falam português, uma traduz para a outra. Quando uma compra o produto, explica pra outra e aí a outra compra também. Elas é que choram pra baixar mais o preço das coisas. Algumas delas vêm comprar pra revenda, eles choram... mais choram.

Ao perguntar sobre as rabidantes para outro vendedor, Beto de 39 anos, ele questionou: “são uns morenã?! Você é de lá?!”<sup>20</sup> Em seguida, ele completou: “ah! A secretária do Estado até disse que ia fazer um convênio com esse povo, mas ela prometeu tanta coisa”. Na realidade essa é uma questão bastante complicada, alguns comerciantes estão insatisfeitos com o andamento dado pelo governo no que diz respeito ao Beco, sobretudo devido a retirada deles do antigo local e o deslocamento para o endereço atual. Não obstante, ele também fez questão de destacar que as rabidantes procuram por produtos baratos: “elas são muito sabidas, querem preços baixos, derrubam o preço das pessoas, elas dizem que compram mais barato. O que for barato elas compram”.

Um outro ponto de compra das rabidantes no centro de Fortaleza é a Praça da Lagoinha (ver imagens VII, VIII e IX), conhecida como “shopchão”, onde ficam os pequenos comerciantes, que na falta e/ou sem condições de pagar pelas barracas e estandes de venda, acabam por vender os seus produtos nas ruas transversais que cortam a avenida principal da cidade. As roupas e acessórios comercializados, em geral, são produzidos pelos próprios ambulantes. Igualmente, encontram-se aquelas pessoas que negociam os artigos confeccionados por costureiras autônomas e que montam pequenas

---

<sup>18</sup> O Ceará possui o menor percentual da população negra, é considerado o Estado mais “branco” do país.

<sup>19</sup> O interessante é que as mulheres entrevistadas não possuíam essas características.

<sup>20</sup> Durante a pesquisa no aeroporto, também, a pesquisadora foi constantemente abordada e questionada se era cabo-verdiana, inclusive por estudantes cabo-verdianos que moram em Fortaleza.

fábricas nos fundos das casas em bairros periféricos. Essas fábricas, também, são pontos de grande procura pelas rabidantes, por possuírem preços baixos, especialmente, as peças de moda íntima.



“Shopchão” (Praça da Lagoinha) – imagem VII



“Shopchão” (Praça da Lagoinha) – imagem VIII



**“Shopchão” (Praça da Lagoinha) – imagem IX**

Todavia, vale destacar que tem ocorrido uma queda significativa na vinda dessas mulheres para o Brasil assim como a movimentação econômica delas aqui. De acordo com o referido corretor, este tem sido um negócio inconstante, existem semanas que o pessoal vem e compram bastante e período que não. Assinala, ainda, que são pessoas boas de trabalhar, mas que o poder de compras diminuiu muito. Adailton revela, também, algo que permeou a fala de algumas rabidantes: a falta de diversidade entre os produtos comercializados e o não cumprimento de prazos por parte dos revendedores brasileiros. Na maioria das vezes, faltam produtos e quando pedido em grande escala, não ficam prontas no período combinado.

De acordo com Conceição, rabidante de 38 anos, a carência de produtos novos e o aumento dos preços têm contribuído para uma significativa redução na vinda para o Brasil. Ela que é casada e possui dois filhos e há 3 anos vive do comércio, destaca que não vale mais à pena viajar para adquirir produtos em outros países. Ressalta que “aqui se compra uma blusa de 40,00 e você ainda tem que pagar hospedagem, excesso,

alfândega... não tem como ter lucro”. Andrade, também, acrescenta algumas informações importantes sobre a queda no poder de compra das rabidantes:

[...] Mas, hoje em dia podemos dizer que... é... o comércio feito pelas cabo-verdianas diminuiu pelo motivo que o dólar desceu muito, não tá sendo muito é... como eu posso dizer ... não tá sendo compensador vir pro Brasil, além do mais em Cabo Verde hoje em dia temos tendo tipo que uma invasão podemos falar do comércio chinês, entendeu, que tem visto os produtos que as comerciantes cabo-verdianas compram aqui e levam pra lá, eles compram uma ou duas peças, mandam pra China e desses produtos vem milhares, entendeu, a baixo custo, entendeu, e tipo assim suponhamos, se temos vendendo, porque a moeda é o escudo, se uma camisa tá valendo por mil e duzentos escudos, mil e quinhentos escudos eles vendem isso por cem escudos, duzentos escudos, você ver uma variação que, pô, o comerciante começa a ficar desanimado com esse tipo de comércio, porque você paga primeiro a passagem, gasta muito, entendeu, e chega lá a alfândega cai em cima, entendeu, e realmente isso tem também influenciado, não só a moeda que desceu mas, também o comércio também tá fraco, entendeu, é o que agente chama *coll mool*, entendeu, que quer dizer né, a situação tá ruim, ninguém tá comprando nada, as pessoas estão dizendo ah! Não tenho dinheiro, não tenho dinheiro e é realmente isso, a economia, entendeu, o dinheiro tá lá mas, só que as coisas estão sendo compradas, o dinheiro tá vazando por outros lugares, então isso, é... a moeda estrangeira, o comércio dentro do país, as pessoas. Então tem feito com que é... as comerciantes diminuíssem a vinda.

É certo que está ocorrendo uma verdadeira invasão chinesa no continente africano, especialmente, em Cabo Verde. Isso tem exigido uma reestruturação nas lógicas comerciais internas. Ao longo do texto este processo será melhor analisado. Por ora, vamos nos deter em compreender o porquê dessa redução na vinda das rabidantes para o Brasil assim como uma queda no poder de compra delas aqui. Isabel, 42 anos, que compra produtos nos Estados Unidos, França, Portugal, Canárias e em nosso país, ao contrário de Conceição, diz que aqui sempre é possível encontrar tudo que se precisa, mas ao final é o preço que fala mais alto. Como ela mesma destaca: as vez preços ka ta kumbina<sup>21</sup>.

Várias justificativas podem explicar este fenômeno de recessão: o aumento do dólar, que reduziu drasticamente o poder de compra, assim como o lucro na venda de produtos pelas rabidantes; a carência de financiamentos que, inicialmente, elas recebiam de alguns bancos para efetivarem a comercialização; os convênios realizados pelo governo cabo-verdiano com outros países, possibilitando e incentivando as trocas comerciais com novos parceiros; e, em especial, o combate que esses governos

---

<sup>21</sup> As vezes o preço não combina.

tem direcionado ao comércio “informal”. Não apenas presente em Cabo Verde como também no Brasil.

No caso brasileiro, a questão tem exigido uma postura mais firme por parte dos dirigentes do Estado do Ceará que, como havia ressaltado anteriormente, se destaca como um dos centros de maior incidência do mercado “informal” no país. O que tem gerado fortes embates e discussões entre os vários setores da economia local. Representantes dos comerciantes formais têm buscado resolver essa situação a partir de ações conjuntas com a iniciativa privada e o setor público, especialmente, com a Prefeitura de Fortaleza, na tentativa de discutir soluções para o problema.

De acordo com o presidente da Associação dos Vendedores Ambulantes Autônomos do Estado do Ceará, Antônio Amaro da Silva, em entrevista ao jornal O Povo, o desemprego é a principal causa para a grande procura pela “informalidade”, aliada a isso, a falta de qualificação conta muito na hora de conseguir uma vaga de trabalho no comércio formal. Segundo o presidente, a maioria dos vendedores são oriundos do interior do Estado, da agricultura ou da construção civil e, muitos destes, não possuem qualificação. “No mercado informal, não é preciso qualificação para comprar ou vender e muitas empresas exigem níveis elevados de educação”, acrescenta.

Antônio destaca, um outro problema que tem dificultado a inserção dessas pessoas no comércio formal: a burocracia e a falta de crédito. “Se houvesse maior incentivo para abrir linha de crédito, por meio de instituições privadas ou públicas, a gente poderia se organizar para legalizar. É necessário a formação de cursos de vendas. Tem que ter estudo”. A formalização deste tipo de atividade tem sido exigida pelo Sindicato do Comércio Varejistas de Fortaleza (Sindilojas), na medida em que os produtos, que são comercializados pelo setor “informal”, saem por cerca de 20% a menos do preço vendido pelos lojistas, o que acaba se configurando, para muito deles, numa concorrência desleal, pois gera uma significativa queda na venda destes objetos.

Assim, como no Brasil, em Cabo Verde, o mercado “informal” tem ganhado destaque nas políticas de combate implementadas pelo governo. De acordo com nota do então secretário-geral da Câmara de Comércio, Indústria, Agricultura e Serviços de Barlavento, publicada no dia 10 de setembro de 2009 no jornal econômico OJE de Portugal, o comércio “informal” é estimulador de práticas ilícitas, além de prejudicar o clima de negócio e afetar a participação do país na Organização Mundial do Comércio. Adriano Cruz, defendia a imposição de medidas de controle mais rígidas, já que grande

parte das atividades são desenvolvidas a partir das licenças facultativas pela câmara municipal e não possuem um perfil empresarial.

Não obstante, apesar deste processo de recessão e conseqüente cerceamento das atividades vistas como (in)formais, é preciso questionar até que ponto não tem sido lucrativo a comercialização destes produtos. Emanuel, casado e com 34 anos, que é comissário da TACV, assinala que a vinda para o Brasil se dá especialmente pela facilidade em conseguir o visto, pois é possível encontrar produtos muito mais barato em outros países como França, Holanda e Portugal. Revelou que a sua mulher, também, comercializa produtos e que a venda ocorre em casa e para amigas no local de trabalho. Segundo ele é possível obter um lucro de 100% sobre os produtos negociados.

Para uma análise mais detalhada deste processo é preciso compreender as dinâmicas de comercialização destes produtos em Cabo Verde.

## **5.2 As rabidantes e o comércio de produtos brasileiros em Cabo Verde**

A análise acerca das dinâmicas de comercialização em Cabo Verde se torna indispensável para uma melhor compreensão de todo este ciclo comercial transatlântico realizado pelas rabidantes. Após a explanação referente a efetivação das compras no Brasil, visto anteriormente, neste tópico vamos destacar o desenvolvimento da rabidancia no contexto cabo-verdiano, especificando as práticas cotidianas de mercantilização e os principais locais de venda dos produtos. Como será possível perceber, é uma realidade muito próxima àquela verificada no contexto nacional. Os produtos brasileiros são bastante procurados no país e isso também tem servido como impulsionador destas trocas comerciais nos dois lados do atlântico.

Em Cabo Verde o principal local de comercialização é o famoso Mercado de Sucupira (ver imagens X, XI, XII e XIII). Lá é possível encontrar não somente produtos adquiridos no Brasil, mas uma infinidade de artigos advindos dos mais variados destinos de compra das rabidantes. É muito comum ouvir dos cabo-verdianos a seguinte expressão: no Sucupira tem de tudo! De fato, existe uma grande diversidade de produtos como: roupas, sapatos, calçados, lingerie, produtos de cabelo, cosméticos, havaianas, comida e cd's. Por se constituir num dos principais centros comerciais do país, o



mercado acaba por agregar um número considerável de rabidantes. O funcionamento vai das 9hs da manhã até as 17hs, de segunda a sábado.



**Mercado de Sucupira (espaço externo)– imagem X**



**Mercado de Sucupira – imagem XI**



**Mercado de Sucupira – imagem XII**



**Mercado de Sucupira – imagem XIII**

O Mercado de Sucupira foi inaugurado em maio de 1991 e é composto por 167 módulos, 13 restaurantes, 204 lojas e cerca de 200 pontos de venda de mercadorias no chão<sup>22</sup>. O Mercado formou-se quando a Câmara da cidade exigiu que os vendedores do Mercado da Praia, antigo ponto de concentração destes comerciantes, fossem realocados para uma outra área, devido a necessidade de regulamentação do comércio de rua. A partir deste contexto foram construídas as instalações onde atualmente funciona o Sucupira, localizado no bairro da Fazenda. Inicialmente houve uma certa resistência quanto a mudança de lugar por parte dos comerciantes, devido ao fato dessa área ser pouco freqüentada. Todavia, hoje esta constitui uma região de grande concentração comercial e de circulação de pessoas.

É interessante notar como os discursos de regulamentação e enquadramento deste tipo de comércio, desenvolvido em ruas, feiras e mercados marcaram ambas as realidades, ou seja, tanto no Brasil quanto em Cabo Verde é possível verificar este fenômeno. Por um lado, isso está diretamente ligado aos discursos higienistas que

---

<sup>22</sup> Utilizamos aqui dados apresentados por Grassi (2003).

insistiam em ressaltar as precárias condições de higiene, iluminação e salubridade de muitos destes estabelecimentos. Mas, por outro, acaba por se torna uma forma que os governos têm de exercer um maior controle sobre essas práticas comerciais, tidas como (in)formais, visando especialmente a cobrança de impostos. O Beco da poeira vivenciou este mesmo processo o que também gerou descontentamentos.

No caso do Sucupira as inúmeras desavenças que marcaram o processo de transferência, inclusive, resultaram no nome do mercado. De acordo com Pina (2007) o período de realocação dos comerciantes coincidiu com a exibição de “O Bem Amado” no país, novela que narrava a história do prefeito da cidade de Sucupira, Odorico Paraguaçu, que insistia em inaugurar uma das suas principais obras pública: o cemitério. O político tenta de tudo para conseguir que alguém venha falecer e assim realizar a inauguração. Mas, por ironia do destino é o próprio Odorico que morre. As desventuras vividas pelo prefeito levaram um numero significativos de comerciantes a lotavam o mercado para assistir a novela. Este contexto de reviravoltas se aproximava muito daquele vivido por eles. A partir daí surgiu o apelido que virou nome.

Vale destacar, que a composição atual do mercado acaba por incorporar uma multiplicidade de práticas comerciais e de estabelecimentos, que diferem entre si não apenas a nível dos produtos comercializados, mas também no que se refere a estrutura de cada um. Observamos desde lojas com um certo “requinte” assim como pequenos Box, mais simples ou mesmo vendedoras que expõem os seus produtos no chão. Dentro do mercado existe uma grande circulação de vendedores ambulantes, oferecendo comida, frutas, verduras, peixe, dentre outros produtos. Ao vivenciar o cotidiano dessas pessoas é possível perceber que esses vendedores em geral são os mesmos, mas os produtos vão mudando a depender das circunstâncias e das necessidades momentâneas.

Por exemplo, logo no início da manhã os artigos comercializados podem ser os mais diversos como produtos de higiene, para o cabelo, roupas e bombons. Por volta do meio dia, a venda desses comerciantes ambulantes é marcada por comida, em geral pratos prontos preparados pela senegalezas, que lotam uma das áreas externas do mercado, com pequenas barracas de comida. Ao longo da tarde, “suquinho”, sucos que são congelados em pequenas garrafas plásticas de refrigerante. E, no final do dia, frutas, doces, bolos etc. Para além destes vendedores no Sucupira, também, encontramos trançadeiras, manicures e costureiros, que produzem as roupas ali mesmo a depender do

gosto do cliente. Estes últimos serviços, em geral, são prestados pelos imigrantes provenientes da costa ocidental africana<sup>23</sup>.

No que se refere a este grupo, se faz necessário tecer algumas considerações uma vez que existe uma visão bastante estereotipada na sociedade cabo-verdiana acerca destes imigrantes. Pejorativamente chamados de mandjakus<sup>24</sup>, na maioria das vezes são eles que desenvolvem as atividades de menos prestígio ou os serviços que a população local “não faria” como, por exemplo, é comum observar no mercado muitos destes imigrantes, em geral homens, no ofício de manicure. São eles, também, os comerciantes que circulam todo o centro da Cidade de Praia vendendo produtos importados, como relógios, celulares, óculos ou aquilo que eles chamam de artigos “africanos”<sup>25</sup>.

Todavia, este não é o único espaço onde as rabidantes realizam a venda destes produtos, em alguns casos elas ocorrem em boutiques localizadas na região do Platô, centro comercial da cidade que possui uma diversidade de lojas, bares, restaurantes, prédios públicos e muitos estabelecimentos chineses<sup>26</sup>. Infelizmente, não foi possível ter acesso a este grupo de mulheres, pois constituem um núcleo fechado, o que dificultou o estabelecimento de contato. Mas, apesar disso fizemos visitas a muitas dessas lojas e observar a diversidade de produtos. Os artigos comercializados são relativamente caros e possuem uma qualidade superior aqueles encontrados no Sucupira. Ainda no que se refere aos locais de vendas, podemos destacar as lojas improvisadas nas casas dessas comerciantes, especialmente, no caso daqueles que não têm como pagar por um Box.

Este é o caso de Nice, rabidante de 30 anos, que mora na Achada São Filipe. Segundo seu depoimento, em casa além de não ter que pagar aluguel, ela consegue gerenciar as atividades domésticas e o trabalho na loja. Acrescenta que este fator também facilita as vendas, pois ela pode receber amigas, vizinhos e familiares para comprarem os produtos. A possibilidade de movimentação e a garantia de uma maior lucratividade na comercialização dos produtos, fez com que Isabel, 42 anos, fechasse a

---

<sup>23</sup> Principalmente guineense, senegaleses, angolanos e nigerianos.

<sup>24</sup> Os Mandjakus constituem um grupo étnico situados na Guiné. Todavia, a utilização deste termo, para se refere de forma genérica a esses imigrantes, está diretamente ligada a cor da pele, uma vez que, ao olhos da população local, eles possuem a tez “mais escura” do os cabo-verdianos, marcadamente mestiços. Para uma melhor compreensão acerca do processo de exclusão e racialização destes imigrantes em Cabo Verde, ver o interessante trabalho de Eufémia Vicente Rocha (2009).

<sup>25</sup> Estes comerciantes ambulantes, em geral, ficam na parte externa do Sucupira e não apenas vendem estes produtos como também abordam as pessoas querendo comprar ouro.

<sup>26</sup> Vale destacar, que nos últimos anos tem ocorrido o espraiamento das atividades comerciais para outras áreas da Cidade de Praia, como Achada Santo Antonio, Palmarejo, Terra Branca, dentre outros.

sua loja no Sucupira e começasse a vender roupas nas ruas, repartições públicas e nas casas de amigas. Vejamos a sua narrativa:

Eu vendo lá no Sucupira desde os 23 anos. Eu ficava parada no Sucupira, ficava lá o tempo todo. Quer dizer, eu fui, arrumei o negócio e sempre vendia lá, parada lá. Depois eu tive aquela idéia de sair pra vender na rua, de vender na repartição, na oficina, na fábrica. Aonde eu tenho cliente eu levo as mercadorias. Eu estou vendendo nas ruas.

Como é possível perceber essas mulheres precisam lançar mão de várias estratégias que lhes possam possibilitar o aumento na venda e, conseqüentemente, uma maior lucratividade. No caso de Isabel, ela comprou um Hiace<sup>27</sup> (ver imagens XIV e XV) onde comercializa roupas, bijuterias, cintos, calçados e lingerie. Outro ponto importante que emergiu em sua narrativa, diz respeito ao fato de que no Sucupira as vendas caíram muito, o movimento já não é mais como antes.

[...] nesse momento o Sucupira está um pouco parado e o negocio lá está muito pouco, não tem movimento. Então eu estou mais na rua. Estou vendendo no carro. Eu entrego para funcionário, para alguém... na casa de alguém que eu conheço ou mesmo que não conheça, mas alguém que está interessado em alguma coisa e que eu tenho.



**Hiace cheia de roupas – imagem XIV**

---

<sup>27</sup> Vam



**Hiace cheia de roupas– imagem XV**

Este é um posicionamento não apenas dos comerciantes, mas também das pessoas que compram produtos no Mercado. Para muitos destes a queda nas vendas se dá inclusive pelo aumento nos preços dos produtos. Muitas pessoas têm reclamado que hoje em dia já não é mais possível encontrar produtos acessível no Sucupira. Na realidade, isso chamou bastante a nossa atenção, tendo em vista que esses relatos muito serviam para legitimar a existência das lojas chinesas em Cabo Verde. Na visão dessas pessoas, por oferecerem artigos de baixo custo, elas tem possibilitado que a população local tenha acesso a determinados produtos para a família e filhos, especialmente, no contexto das festas de fim de ano, período em que foi realizada a pesquisa.

Como sinalizado anteriormente, os comerciantes chineses tem invadido o país e possibilitado uma reestruturação nas lógicas internas de comercialização. Em constantes visitas feitas a esses estabelecimentos foi possível perceber que eles se destacam não apenas pelos preços mais acessíveis como, pela diversidade de produtos, onde é possível encontrar roupas, sapatos, bijuterias, artigos infantis, de beleza, de higiene,

cosméticos, brinquedos, louças para casa e até objetos de decoração<sup>28</sup>. Frente a essa facilidade, não apenas de acesso, mas também de preço, muitas rabidantes acabam por comprar produtos nessas lojas e revenderem nas ruas, feiras e mercados.

Em outras situações ocorre o inverso, sobretudo, quando se refere a venda de dois artigos em específico: produtos para cabelo e sandálias havaianas. Estes têm sido os principais itens de uso entre os cabo-verdianos e que, em alguns casos, os chineses adquirem junto a algumas comerciantes do Sucupira. Na visão destas últimas isso ocorre porque as versões falsificadas destes produtos não são comprados pelos cabo-verdianos, tendo em vista que eles gostam de “coisa boa”. Essa foi uma colocação feita por uma de nossas interlocutoras, como uma forma de ressaltar que os produtos chineses não concorrem diretamente com artigos comercializados por ela.

No entanto, para além de perceberem que os chineses tornaram mais acessíveis alguns produtos para a população local, foi recorrente em algumas narrativas o fato de que a presença deles afetou a venda. Sobre isso Jônia ressalta que:

É, atrapalha muito. É, eles vendem, compram aqui e vão vender. Compram aqui pra vender, e aí, as pessoas acham que lá tá mais barato que aqui, porque nem todo mundo vem por aqui, porque lá tem tudo, lá tem roupa, tem outras mercadorias, já vão lá direto e compram. É pouca pessoa que vem por aqui porque acham que aqui é mais caro. Mas depois que os chineses venham aqui baixou muito. Foi melhor pra um mas foi pior pra outro, porque lá você encontra roupa pra criança, quem tem uma classe baixa encontra roupa mais barata, pra vir aqui é muito mais caro, lá você compra dois, três, mas também é de péssima qualidade. Você compra uma roupa aqui, compra três, quatro no chinês.

Jônia também destaca que, inclusive, a mudança de produtos comercializados foi devida a concorrência direta dos chineses, ela que inicialmente vendia roupas, passou a se dedicar a revenda de produtos para cabelo e sandálias havaianas (ver imagens XVI e XVII).

Não, já! Já vendeu roupa já, só que não deu, como os chineses que vieram aqui pra Cabo Verde, não deu, aí ela largou de vender roupas. E agora só produtos de cabelo, chinélos havaianas do Brasil, só isso. São produtos que saem muito. Aqui tem bastante procura também por cosméticos.

---

<sup>28</sup> Ver o anexo III, com imagens de algumas lojas chinesas em Cabo Verde. Como será possível perceber elas tem se diversificado a nível de produtos comercializados, em alguns casos, lançando mão de estratégias para se inserirem na realidade da população local, com nomes do tipo “Bodona”, termo em crioulo que quer dizer “tudo bem”, “fixe”. Ou mesmo, com fachadas pintadas com as cores da bandeira do país e imagens que sinalizam uma relação de “parceria” e “amizade”. Como uma forma de selar cada vez mais essas relações foi fundada a AMICACHI, Associação de Amizade entre Cabo Verde e China.





**Loja de Havaianas e cosméticos no Mercado de Sucupira – imagem XVI**



**Loja de Havaianas e cosméticos no Mercado de Sucupira – imagem XVII**

Não obstante, ainda no que se refere aos principais locais de vendas em Cabo Verde, para além do Mercado de Sucupira, das lojas improvisadas nas casas, das vendas em ruas e repartições públicas e, das boutiques do Platô, temos a “Butiki mó na txon”<sup>29</sup> (ver imagem XVIII, XIX).



“Butiki mó na txon” – imagem XVIII



“Butiki mó na txon” – imagem XIX

---

<sup>29</sup> Boutique mão no chão.

Na realidade, esta é a forma que comumente é chamada uma feira-livre que fica ao lado do Sucupira. O nome vem exatamente do fato das pessoas exporem os seus artigos no chão. Como o mercado não abre aos domingos, neste dia a rua ao lado é fechada e os comerciantes aproveitam para vender os seus produtos por um preço mais barato. Na “Boutique mão no chão”, encontramos produtos advindos de vários países, mas sobretudo o que eles chamam de “ya” (yes), que são roupas usadas vindas dos Estados Unidos. Estas chegam em Cabo Verde nos contentores, nestes casos, ocorre uma espécie de divisão entre as pessoas para a compra dos artigos e pagamento do frete. A grupagem, como elas mencionam, garante uma redução significativa no ato da compra<sup>30</sup>. Aqui, também, não existem os gastos com o deslocamento para outros países.

Tendo como base o contexto acima destacado, é possível perceber a diversidade de espaços e práticas comerciais que marcam a venda dos produtos e também a vivência destes sujeitos, tanto no Brasil quanto em Cabo Verde. São lógicas e realidades sociais muito próximas, tem como não tecer paralelos entre o Mercado de Sucupira e o Beco da Poeira? E o que dizer do “Shopchão” em Fortaleza e da “Boutique mão no chão” na Cidade de Praia? A partir da história de vida de algumas rabidantes, conseguimos identificar os elementos que tem impulsionado a inserção nessa atividade e as estratégias de sobrevivência por elas utilizadas, uma tentativa de apreender o cotidiano dessas pessoas. Vejamos.

---

<sup>30</sup> As vezes as pessoas que participam da grupagem acabam por repassar estes artigos para terceiros, especialmente, aqueles que elas não conseguem vender.

## 6. *RABIDA BO*: práticas comerciais, cotidiano e sociabilidade das rabidantes cabo-verdianas

Tareza undi u sata bai  
Mama mi sa ta ba salina  
Ba contra cu tropa novo

pam dojbi kenha kim cré (bis3x)

ooo Tareza, dja bu dam dor na cabeça  
dja bu cortam barriga

ma mi bu ca ta matam (bis 1x)

Ma mi bu ca ta matam (bis3x)

Avança rapazis nobu  
odja cuzas ki dja bu cré  
nem se caro bu cumpra simé

pamo barato dja ca sta na moda (bis 1x)

Panha bonita bu poi di padianti  
panha rascoa bu poi di patrás  
ai ki duêdo bu fazia na mundo

sodadi tempo me tiston (bis 1x)

Ma rabidanti rabida bu bida  
Ma rabidante rabida dimeu  
Man entra dento pilorinho

Cuzas caro ma torna picado (bis1x)

Mi cu nha dinhero na bolso  
Bo cu cumida na balei

Ma rabidante rabida dimeu (bis 1x)

Ma rabidanti rabida bu bida

**(Tareza, Ferro Gaita)<sup>31</sup>**

---

<sup>31</sup> Tareza onde você vai; mãe eu estou indo para Salina; vou encontrar com novos soldados, procurar qual vou querer (bis 3x); Ooo Tareza, já me deste muita dor de cabeça; já me cortaste a barriga; Eu mesma você não mata (bis 1x); Eu mesma você não mata (bis 3x); Avancem rapazes novos, olha coisas que vocês já querem; mesmo que custa caro, comprem mesmo assim; porque barato não esta mais na moda (bis 1x); Pegue a bonita e coloque na frente; pegue a feia e coloque atrás; ai que triste tu fizeste no mundo; saudade do tempo do “me tiston”(bis 1x); mas a comerciante busca sua vida (bis 2x); homem entra dentro do pelourinho; Coisas caras tornaram piores (bis 1x); Eu com o meu dinheiro no bolso; você com sua comida no cesto; mas vendedeira “busca” sua vida (bis 2x).

Como destacado, anteriormente, as rabidantes tem um poder fundamental na sociedade cabo-verdiana, especialmente pela comercialização de produtos que acabam por sanar, em grande parte, as necessidades da população. Elas revendem artigos adquiridos em outros países africanos, como Senegal, Gâmbia, Guiné-Conakri e África do Sul; da Europa, como Portugal, Holanda e França; e do continente americano, como EUA e Brasil. O comércio com países do exterior é marcado por produtos de cabelo, como é o caso dos EUA; sapatos, que são negociados com a Holanda; e roupas, bijuterias, calçados e lingerie advindos do mercado brasileiro.

Neste tópico analisaremos o cotidiano das mulheres que desenvolvem a rabidancia em Cabo Verde, enfocando os elementos que tem impulsionado a inserção nessa atividade, as táticas que elas têm lançado mão para burlar a fiscalização dos governos e garantir uma maior lucratividade e, as estratégias de sobrevivência. Buscamos, inclusive, compreender alguns dos estereótipos que comumente são acionados pela população local e que acabam contribuindo para uma visão distorcida acerca das rabidantes. As leis que regulamentam o comércio internacional, o processo de arrecadação tributaria e a cobrança alfandegária, também, serão analisados.

No questionário que foi aplicado com algumas dessas mulheres, uma das questões dizia respeito ao início na atividade e emergiram os mais diversos fatores como impulsionadores para a inserção na rabidancia. Neste sentido, Carla, 30 anos e que há 7 anos vende produtos no Sucupira destaca que:

Bem, é... foi assim, eu gosto de vender, desde pequeninha, gosto porque quando eu brincava com as minhas colegas sempre eu queria ficar assim... vender na loja, eu peço, eu sou vendedeira, vocês... donas de casa. Então, tinha uma tia minha que trabalhava aqui, eu saía da escola e vinha aqui pra ajudar ela. Depois... alguns anos... a minha sogra viu que eu tinha qualquer coisa com venda, talento... assim... com venda e ela me ofereceu dinheiro pra ir ao Brasil e fazer compras pra abrir o meu próprio negócio.

Segundo sua narrativa o motivo que a teria levado a se torna uma comerciantes estaria ligado a uma tendência ou desejo guardado deste a infância em desempenhar essa atividade. O que foi incentivado pela sogra, que já comercializava no Sucupira e, que lhe emprestou dinheiro para a aquisição de produtos e montagem do seu próprio negócio. Em sua fala também é destacado o contexto familiar como influenciador neste processo, uma vez que a sua tia também revendia no Mercado. A inserção de Jônia, 28 anos, na rabidancia também está ligada a essa realidade. Ao ser questionada desde

quando está no Sucupira, respondeu que: “eu praticamente nasci aqui, a minha mãe tá aqui há 26 anos”.

A história de vida de Jônia é muito interessante. Ela que cursou Administração em uma Faculdade no Rio de Janeiro, voltou a Cabo Verde para dar continuidade a atividade desempenhada pela mãe. Diz que logo quando chegou ao país de origem procurou emprego na área de formação, mas como não conseguiu acabou por abrir uma loja no Sucupira onde vende cosméticos, produtos para cabelo e sandálias havaianas. A falta de “uma outra” opção também foi destacada por Magda, 42 anos e que há mais de 20 anos vende no Mercado. Ela que “pouco foi para a escola” depende somente da venda para o sustento da casa e ainda tem que financiar a educação dos filhos.

De fato, uma grande maioria das rabadantes são mulheres com baixa escolaridade e que sem maiores opções acabam por se inserir nessa atividade. Todavia, vale destacar que a inserção e/ou permanência nessa prática se deve a outros fatores. Vletter (2002, p. 24), destaca, por exemplo, a flexibilidade do horário, que permite conciliar com outros deveres, incluindo as tarefas domésticas. Além de ser uma atividade flexível, pesquisas revelam que, os salários médios do setor “informal” são maiores do que no setor formal. Embora tenha ocorrido uma redução nas vendas e, conseqüentemente, no poder de compra dessas mulheres, essa continua sendo uma prática lucrativa. O valor movimentando por elas nos dá base para compreender essa realidade.

De acordo com Muniz (2008, p. 63), essas mulheres gastam em média entre 3 a 4,5 mil dólares por viagem. Nas narrativas de muitas delas, isso está sujeito aos produtos que se deseja adquirir, ao destino e período de compras. Carla explica:

Bom... depende de cada lugar que eu vou. Por exemplo, América, gasto muito mais porque lá tem muito mais despesas. Portugal, eu gasto mais pouco, porque vou pra casa de família, também. E na Merca [América] mais ou menos uns 5.000 dólares com outras contas, passagem... depende da época, as vezes é mais caro as vezes é mais barato.

Assim como Carla, Isabel assinala que:

Depende do que você vai comprar. As vezes, você vai com dinheiro pra comprar muita coisa, mas você não compra. As vezes, você vai pra comprar pouco, mas você resolve comprar muito. Conforme se encontra mercadoria. As vezes não encontramos aquilo que queremos e não compramos aquela quantidade. Então já comprei 2.000 conto [dólares], 3.500 contos [dólares]. Há quem gaste 700 quando o negócio é caro e não quer comprar. Então depende de sorte, de coisa... Brasil sempre tem tudo que você quer, mas as

vezes o preço não combina. Quando você está com sorte, encontra negócio com preço mais em conta ou então um fornecedor que tem coisa diferente, depende... negócio tem muito... contratempo.

Ainda no que se refere ao valor movimentado por viagens, Maria revela algumas questões importantes para melhor compreendermos essa postura. Quando questionada sobre o valor gasto por viagens, ela destaca que:

É esse que ninguém pode saber. Depende, aquilo que você puder. Se você for pra América, quer levar 150.000 [dólares], leva 150.000 [dólares]. Só que essa conversa é proibido, porque nós não podemos sair com dinheiro daqui. É escondido. Se quiser levar 100.000 pra Portugal, 100.000 euros ou 200.000 [euros], se você tiver. Tem? Leva. Quanto mais você leva mais você ganha.

De uma forma geral, o valor movimentado gira em torno de 3 a 100 mil dólares. É preciso inserir gastos com hospedagem, alimentação e passagens. Em algumas situações existe a possibilidade de ficar na casa de familiares, sobretudo, em Portugal, país que agrega um número significativo de imigrantes cabo-verdianos. O “ter onde ficar” é importante, uma vez que isso é levado em consideração na escolha dos destinos de compra. Na realidade, é preciso ter um controle sobre essas despesas.

E então, pra gastar lá, na Merca [América] eu gasto muito, porque as vezes eu pago hotel, 200, 300, 400 dólar a noite. Na Portugal eu tenho a minha casa. Holanda eu vou pra casa do meu irmão [...] Tem lá família, não paga a estadia. Não paga a estadia vírgula, não paga mas gasta, as vezes mais do que pagasse estadia. Na franca, também quando eu vou, é na casa da minha irmã. Na Brasil, eu acho que pra alimentar é barato, o mais caro ficou o tempo. Eu mais ou menos, não tenho uma media assim certa. Porque é assim, eu nunca leva dinheiro pra fazer compra pra eu tirar assim: mil dólar eu tenho que pagar hotel e comer. Não. Eu faço a minha compra, como e pago hotel. Eu sei que sai, com 50 ou 100 mil daqui pra lá. Na altura de fazer conta eu pago 100 mil. Eu posso fazer assim: Ah! Eu compra isso, isso, vou fazer a conta, um apanhado dá 120 ou 130 mil. Eu faz assim: 100 mil é o que eu levo, o resto é o meu. Porque o gasto faz parte, ta tudo incluído, eu acho. [Maria, 53anos]

No tocante a lucratividade obtida existiu uma grande resistência relatar valores gastos, chegando a gerar um certo mal estar. Ao entrevistar Elma, 51 anos, essa situação se tornou visível. No decorrer da narrativa, ela respondia as questões em português, com a ajuda de uma estudante cabo-verdiana e que na ocasião estava do seu lado, e em seguida conversava com o seu amigo em crioulo. Ela diz ter cursado só até a 8ª série, possui 5 filhos e que há 20 anos sobrevive do comércio, adquirindo produtos além do Brasil, em Portugal e Estados Unidos. Ao ser questionada sobre a renda mensal, ela se voltou para o amigo e conversou de forma ríspida em crioulo, dando a entender que

estava inquieta com a pergunta, e respondeu que ganhava o equivalente a 200,00 dólares. No entanto, anteriormente, já havia destacado que gastava por viagem cerca de 1.000,00 dólares e que a vinda para o Brasil ocorria 2 vezes ao mês<sup>32</sup>.

Sobre isso Isabel acrescenta que:

Isso é uma coisa difícil... de falar, mas não é pouco, o compromisso é grande e... por exemplo... eu estou vendendo muito, eu to vendendo muito então eu recebo muito. Mas na visão daqueles que não sabem o quanto eu faço por mês, acha que faço muito porque não ta fácil. Todo mundo tem compromisso, de banco, de filhos que ta na escola, de comer, de toda coisa.

Neste caso, Isabel assinala que apesar de ganhar muito o compromisso também é grande, mas não chega a falar o quanto efetivamente recebe mensalmente. Assim, foi comum ouvir expressões do tipo: “agora não sei ao certo<sup>33</sup>”, “não calculo<sup>34</sup>”. Ou mesmo: “considerável agora não, uma vez sim, mas agora não... o peso subiu um bucado<sup>35</sup>”. Na voz de muitas dessas pessoas, é difícil calcular o valor certo que é obtido pois esta é uma atividade inconstante e o lucro oscila muito a depender do período da venda e do produto comercializado. De acordo com Carlos, que há 15 anos está no Sucupira, a venda a cada dia é de uma maneira. No momento que foi realizado a entrevista, revela ainda não ter vendido nem 5.000 escudos. Mas, acrescenta que tem dia que vende mais de 15.000 escudos. Jônia, também, destaca alguns elementos importantes:

Não sei dizer, porque as vezes depende. Depende do negócio pra ganhar, tem um que ganha um bocadinho, outro mais um pouco, outro nem ganha. Só pra ter o produto pra conquistar os clientes pra quando eles vierem aqui pra ver que aqui tem tudo pra comprar. Aí a gente bota tudo, mas ganho assim, nem tem muito ganho agora. Festas de fim de ano têm grandes procura, mas esse ano foi o pior ano aqui, pior ano em Cabo Verde, a gente ta vendendo como um dia qualquer. Tudo parado mesmo.

Foram recorrentes as reclamações de que este teria sido o pior ano de vendas no país. Vale destacar que isso muito se deve ao processo de reestruturação econômica pelo qual a Europa tem passado, com a crise do euro. Isso afeta a vida dessas pessoas, que direta ou indiretamente estão ligadas a este contexto, não apenas pela constante comercialização feita naquele continente, como também pela dependência que muitas têm das remessas de dinheiro que são enviadas pelos imigrantes que vivem em países

---

<sup>32</sup> Ao final da entrevista o amigo com o qual ela conversava em crioulo ao longo da entrevista, levantou e disse de forma irônica: “se você ganhasse apenas 200,00 por mês não estaria este tempo todo vindo pra cá!” e saiu.

<sup>33</sup> Magda, 42 anos.

<sup>34</sup> Carlos, 42 anos.

<sup>35</sup> Carla, 30 anos.



européus. Outros elementos incidem sobre o lucro obtido e merecem ser destacados, como o valor pago pelo transporte da bagagem assim como na alfândega, no ato da chegada em Cabo Verde.

Como destacado, anteriormente por Carla, ao considerar que o lucro não tem sido como antes, pois o “peso subiu um bucado”, a forma de transporte das bagagens também exerce influência sobre o valor arrecadado por essas mulheres. Isso pode ocorrer mediando o pagamento por quilos, nos casos em que o comerciante opta por carregar a bagagem junto consigo e paga como excesso; ou quando ocorre o despacho da carga em barcos ou, como comumente é chamado, em contentores. Ao ilustrar a forma como se dá este processo no Brasil, Isabel explica que:

[...] se carga é de São Paulo, você paga excesso de São Paulo para Fortaleza, 3 reais cada quilo. Isso é um média mais certo. Mas as vezes sai mais caro conforme o bilhete está, que te cobram... que estão cobrando o peso. Se o bilhete está mais caro, sai mais caro, depende da porcentagem do bilhete que você paga aquele peso. Mas de Fortaleza, quando você volta pra Praia, tem aquele preço fixo que é de 5 dólares cada quilo. Isso é como por bagagem junto com você. Agora você pode por como carga e paga conforme quantidade. Por exemplo, a partir de mil quilo tem um preço que é mais barato, que vai como carga e vai para seção de carga. Quer dizer, você sai de São Paulo com mercadoria, paga cada quilo 3 reais. Você chega na Fortaleza, torna paga 5 dólar cada quilo. Agora tem também como... você pode enviar de barco.

No caso do transporte por barcos, ela ressalta que:

[...] você tem que ter muito capital para por carga de barco, porque barco de Brasil para vir, não é bem fácil. É uma coisa que você põe, por exemplo, uma barco para sair daqui leva vinte dias, é 3 mil, para mercadoria sai de lá e vir pra cá, pra fazer despacho. Então, você tem... você tem teus compromissos para pagar. Também, se barco faz esse negócio, demora pra chegar, se você não tem outro dinheiro ou outro negócio pra fazer, você fica parado. Por isso, eu prefiro paga aquele peso, mais caro, mas eu posso girar o negócio, você tira mais pouco, mas você pode rodar sempre.

O envio da bagagem em barcos ou contentores é mais viável quando a carga transportada é significativa ou no caso de produtos específicos como cosméticos, pois existe uma segurança maior no ato do deslocamento, não ocorrendo assim tanto a perda dos artigos. Aqui é exigido um montante maior de dinheiro e só aquelas comerciantes que detém o poder de giro significativo conseguem lançar mão desta prática. Embora, em alguns casos, aconteça a “grupagem” ou “palete”. Maria, que só “faz contentor”, nos explica como isso ocorre:

É assim, eu faço contentor, porque pronto não vou trazer xampu, massagem, creme, ta-ra-ta-tá, gel de banho, essas coisa. Eu ponho no barco... Uma vez que eu vendia roupa de Brasil eu trazia mil e tal quilo de avião, como bagagem. Mas, quando eu comecei a fazer só cosmético, eu faço contentor. É muito pesado, o contentor. Ou então, se nós precisamos de pouca coisa no armazém, temos falta de pouco mercadoria, fazemos palete. Quando nos fazemos palete aquilo vem no outro contentor de uma outra pessoa. Se você não pode fazer um contentor, não faz. De Brasil pra cá, tem que ser contentor, não tem grupagem. Nós chamamos de grupagem, é uma coisa junta. Lá você tem que fazer a sua. *Por que?* Em primeiro lugar, porque tira tudo lá no barco, desaparece. Se for grupagem, há um agencia que faz, mas é difícil, dá volta ao mundo pa chegar em Cabo Verde. E quando chega aqui demora pra abrir o contentor pra você tirar o seu mercadoria. Mas, quando o contentor é teu, você faz o despacho, é mais rápido. Então é por isso, mas também se não pode fazer contentor, faz o palete.

Este contexto acima exposto merece uma análise mais específica, que inclusive tem reforçado o debate anteriormente explicitado, referente a forma que devemos caracterizar o tipo de prática desenvolvida por esses comerciantes. Muniz (2008) assinala que esta não se enquadra nas regras que regulam as transações comerciais internacionais. Primeiramente, porque elas não podem ser caracterizadas nem como exportação direta, quando o próprio produtor-exportador a realiza de modo a estabelecer uma relação sem intermediação com a outra parte compradora; ou indireta, que decorre da relação produtor *versus* comprador, por meio de um interveniente com fim específico de exportar a mercadoria negociada e devidamente descrita na nota fiscal.

A legislação não considera como exportação o ato do estrangeiro comprar aqui produtos e conduzir ele próprio para o exterior, situação que ocorre quando essas mulheres transportam, elas mesmas, as mercadorias. Somente é considerado bagagem e, isenta de impostos, os bens cuja quantidade, natureza ou variedade não configurem importação ou exportação com fim comercial. Assim, de acordo o autor, estas não podem ser vistas na condição de exportadores e sim de consumidores normais. Logo, sobre toda e qualquer transação entre elas e as empresas exportadoras, para caracterizar-se como um ato regular de comércio, deveria incidir os tributos inerentes à operação.

No caso do transporte da bagagem é a empresa aérea, responsável pelo envio, que tira proveito, pois, como foi visto anteriormente exige que sejam pagas como excesso<sup>36</sup>. No tocante ao tratamento tributário e a incidência de impostos, que é feita em Cabo Verde, onde é cobrado por peça desembarcada, segundo Muniz (2008), tem

---

<sup>36</sup> Em algumas narrativas foi destacado a existência de uma espécie de cartão fidelidade ou cartão suplente, como elas chamam, que em geral a TACV concede as pessoas que constantemente viajam com a empresa. Nestes casos, ocorre uma redução no valor a ser pago pelo excesso.

acarretado uma perda significativa por parte do governo brasileiro. As empresas com as quais essas mulheres comercializam, também, deixam de pagar os impostos exigidos para essas transações, uma vez que elas comercializam esses produtos aqui em solo brasileiro, mas emitem notas fiscais como se estivessem exportando para Cabo Verde.

Ainda, sobre a fiscalização e a emissão de notas fiscais, Maria destaca que no ato de pagar pelo contentor, existe uma taxa que recai sobre o valor bruto referente a emissão da nota fiscal.

De Brasil pra cá, pagamos 5.500 dolar pra vir pra cá. Porque, nós não pagamos só frete de contentor, pagamos o frete e pagamos aqueles papel de duano, de ta-ra-ta-tá. Aquelas coisa, as taxa. Dá 5.500 dolar e pagamos também, conforme você comprou, você paga um valor de 7% ou 8% sobre o valor de mercadoria, esse é pra quem faz a fatura. Porque nós compramos, não compramos na mão de pessoa que tem licença de reexportação. Então, pessoa que tem licença de reexportação pra fazer esse fatura, pra mercadoria sair de lá, você tem que pagar esse porcentagem sobre o valor. Isso que leva muito dinheiro, isso que me dói. Só pra fazer um fatura, você leva tanto dinheiro. Agora na Portugal não tem disso. Só você comprar, enche contenda e faça a reexportação. Faça a reexportação que é pra sair e você paga uns 300 ou 400 euros de documentação de alfândega e pronto. Paga o frete, o frete de lá pra cá, se for contentor de 20, paga 2 mil euro e tal, se for de 40, pago 2,070, por aí.

Como é possível perceber existe um intenso debate no que se refere a forma de melhor caracterizar a atividade desenvolvida por essas mulheres. Todavia, se torna necessário melhor compreender este processo. Em entrevista realizada com um comissário da TACV, Emanuel, obtivemos a informação de que para a empresa, de fato, é pago o valor de 5 dólares por quilos em excesso, sendo que cada passageiro tem o direito de embarcar até 50 quilos isentos da taxa. Já na Alfândega essas mulheres pagam uma taxa que chega a 30% do valor comercial que é atribuído sobre produto, embora isso venha depender das estratégias que podem ser utilizada no ato do despacho e do recebimento da mercadoria.

Sobre isso, Domingos, 32 anos, filho de uma rabidantes, revela que:

Bom, há formas de você dá a volta por cima e não pagar muito. Até mesmo uma certa relação de cumplicidade entre o comerciante e o agente aduaneiro, o despachante, que são pessoas credenciadas, não são funcionários da alfândega e de certa forma prestam o serviço aduaneiro. E daí vai uma certa cumplicidade com os próprios agentes da alfândega, com esses despachantes. Digamos, que existe aí uma “mó fitxadu”<sup>37</sup>.

---

<sup>37</sup> Mão-fechada, uma expressão comum entre os cabo-verdianos que seria uma espécie de agrado que você dá uma pessoa pelo serviço que lhe foi prestado. O jogo de palavras é exatamente para reforça o fato de ser algo feito no escondido.

Essa narrativa foi de extrema importância para compreendermos as lógicas de negociação presentes na alfândega. A mãe dele, que atualmente mora em Portugal, todo final de ano retorna a Cabo Verde para vender os produtos, que ao longo do ano são enviados, precisamente para evitar pagar muito dinheiro com no processo de retirada dos produtos. Por essa ser uma prática rotineira em sua vida, tendo em vista que ele quem recebe as encomendas, tem bastante propriedade para falar sobre este assunto e acrescenta que:

No caso da minha mãe ela utiliza algumas estratégias que tem haver desde a arrumação do produto, coloca produtos dentro do outro, dentro de lençóis, toalhas... quando a pessoa [o agente] vem, são 4 lençóis mas não abre pra ver o que tem dentro. Como ela manda as coisas em bidões, não enche todos de produtos comerciais, coloca por cima gêneros alimentícios. Então, quando os oficiais da alfândega vão analisar as mercadorias, dificilmente vão até o fim, porque tem muita pressão, depois eles não têm tempo. E tem também esse jogo de quando eles pedem pra você tirar, você vai tirando devagar, também tem esse fato de jogar um pouco com a paciência deles. E também há alguns que são mais rigorosos e depois quando você vai a alfândega com algumas regularidade de certa forma você já conhece os oficiais da alfândega e sabe quais você pode tirar uma maior vantagem e outros que não. E se as vezes você não o encontrar, não descarrega o produto, deixa para uma outra oportunidade.

Para além dessas estratégias empregadas, a suposta “facilitação” por parte dos agentes da alfândega, tem sido utilizada como uma importante forma de burlar a fiscalização e reduzir o valor pago no processo de recebimento das mercadorias<sup>38</sup>. Todavia, em outros casos a cobrança ocorre de forma mais rigoroso, especialmente, naqueles em que é ultrapassado o limite de 150 quilos.

Se a mercadoria tiver até 150 quilos ou 120, você pode fazer aquilo que eles chamam de exame breve, isso é feito pelos oficiais da alfândega que é aquilo que eu acabei de descrever. Mas se a mercadoria tiver mais que 150 quilos já consideram que é pra fins comerciais aí não se faz esses exame breve. Aí você tem que recorrer ao despachante, neste caso, o despachante contabilizam um a um e levam em conta a questão do preço e depois você paga. E você paga muito mais. Não sei qual é a porcentagem que você paga, mas eu sei que a taxa é sobre cada produto. Então para evitar isso, o que que a minha mãe faz, ela vai enviando ao longo do ano. Ela pode enviar, por exemplo, seis bidões no mês, pode colocar 2 no meu nome, mais 2 no nome de um primo meu, mais 2 no nome da minha vó... então evita esses despacho e depois, como ela coloca alguns gêneros alimentícios ou roupas velhas por cima, você paga um valor muitíssimo inferior a aquele que é o valor real do produto.

---

<sup>38</sup> Para um debate mais aprimorado sobre essas questões, ver o trabalho de Francisco Rodrigues (2010) sobre corrupção nas alfândegas de Cabo Verde.

São várias as táticas que essas mulheres devem empregar para evitarem o pagamento excessivo de taxas no ato do recebimento das mercadorias, diminuindo assim os gastos e obtendo uma maior lucratividade. Sobre isso é interessante destacar outros instrumentos por elas utilizadas como por exemplo “amuletos” e “banhos”, que são jogados na frente das lojas que, também podem servir para atrair mais cliente e “afastar” o “olho-grande” dos concorrentes. Este contexto, revela a rivalidade que existe entre essas comerciantes, em alguns casos, chega ao extremo. Uma das nossas entrevistadas, narrou um fato que ocorreu logo na primeira vez que visitou os Estados Unidos.

Na ocasião ela estava com uma “amiga” que havia conhecido no hotel e lhe auxiliava na interlocução com os vendedores e na localização dos principais pontos de compra. No entanto, em um momento de descuido, a mesma sumiu com metade do seu dinheiro e ela ficou, literalmente, perdida sem saber falar nada de inglês em Nova York. Por isso, na maioria, das vezes elas preferem fazer as compras sozinhas ou, em alguns casos, com familiares. Este fato, também, revela as desventuras que essas mulheres enfrentam no seu cotidiano, elas precisam minimamente dominar alguns códigos de sobrevivência para permanecerem nessa atividade.

No caso da visita a países em que elas não dominam a língua falada, essa situação se torna mais difícil, tendo em vista que são mulheres com baixa escolaridade e que mal falam o português. Sobre isso, o depoimento de Maria é bastante ilustrativo. Ela que cresceu em um ambiente extremamente hostil, mas que conseguiu ascender socialmente a partir da comercialização de produtos comprados em vários países do mundo, nos revela que:

[...] pra uma pessoa como eu, você pode até dizer analfabeta, chegar até aqui é tão difícil! É... eu, o que eu sabia, era por nome no volume, Marrocos-Praia, Merca-Praia ou Lisboa-Praia. Isso eu fazia. Eu faço! Por nome, destino-onde, quem é o dono do volume. Eu sentava a noite no quarto do hotel, fazia a minha conta, da minha maneira, da minha maneira! Eu preferia o que eu estava a fazer, depois eu rasgava o papel, porque quem apanhava não sabia o que estava lá escrito. Apanhava o papel rasgava, pra eles não começar a rir de mim... Eles ficavam assim a olhar pra mim, ah! Você não lê, não escreve, mas desarasca francês. Porque eu ia pro Marrocos sozinha. Eu vou sozinha. Eu preferia viajar sozinha que ir com colega, que não sabia quem era você, você não sabia quem era ele. Vou pra Guiné-Conacry, sozinha. Vou pra Dacar, Gâmbia, sozinha. Vou pa Merca, sozinha. Vou pa New York, sozinha. Faço a minha vida sozinha, sinceramente [...]

A história de vida de Maria retrata a realidade vivida por essas mulheres que viajam sozinhas, na maioria das vezes, para países que elas não conhecem e que pouco sabem falar o idioma local. Mas, nem por isso deixam de lutar cotidianamente pela sua sobrevivência frente a uma sociedade cada vez mais desigual. Ainda sobre as estratégias utilizadas para romper essas barreiras, especialmente, a questão da língua. Isabel, acrescenta que:

No negócio, você não precisa falar o que você faz. Negócio se faz toda maneira, claro que você tem que entender um bocadinho. Mas você pode desarrasca muita coisa. Mas, eu reparo que nos Estados Unidos, nas lojas, tem um espanhol. Não tem brasileiros, as vezes. Aonde não tem, você fala com gestos, você desarrasca.

A necessidade de viajar para vários países a procura de mercadoria, também, torna essa uma atividade bastante cansativa. No Brasil, por exemplo, elas passam uma semana visitando lojas e fábricas. Em alguns, elas vão direto para São Paulo, ficam por lá em média de quatro dias e retornam para efetivar as compras em Fortaleza ou mesmo visitam outras cidades do interior do Estado.

A vida de... negócio de rabadante ou comerciante é um vida estressada, é cansativo, é arriscado. Porque nós arriscamos assim, com dinheiro no Brasil pra cima e pra baixo. Arriscamos no Marrocos pra cima e pra baixo. Na Merca [América], na New York, pra cima e pra baixo. Lisboa é menos, é mais tranqüilo, lá ainda é mais tranqüilo. Quando que nos chegamos em Cabo Verde com mercadoria... é uma humilhacion [humilhação]. Eu sinto isso. Só que o problema é aquelas pessoas, tudo que não falavam conosco, dava as costa, ta-ra-ta-tá, porque nós somos rabadantes de nível baixo. Eu penso assim. Agora eles é rabadante ou comerciante, tudo agora é rabadante. Eu sentia mais humilhada. (Maria, 53 anos)

Para além de destacar o cansaço, o stress e o perigo, como elementos que permeiam o cotidiano das suas vidas, essa fala aponta para duas questões importantes: primeiro, uma diferenciação entre este grupo como, as rabadantes de baixo nível e comerciantes; segundo, a humilhação pelas quais elas passam. Sobre essa suposta diferenciação essas comerciantes e que já mencionada anteriormente, essa mesma interlocutora destaca outros elementos importantes.

Se você começa na vida de rabadante pa comerciante não vai ter muita diferença não. No momento que você sai de rabadante pa comerciante você começa a conhecer algumas pessoa que dá mais atenção, valoriza mais o trabalho. Você vai ser mais conhecida, mas na vida de rabadante pa comerciante, rabadante é melhor.

*Por que?*

É assim, na vida de rabidante você não tem que pagar muitos imposto. Ninguém ta em cima. Você trabalha não pago nada. Ganha mais. Funcionário que trabalha com você não tem aquelas regalias que eu tenho agora. Quer trabalhar trabalha, não quer vai embora. Mas eu agora não pode fazer isso. O meu trabalho não tem horário de trabalhar, agora eu tenho. Agora tem que pagar imposto dali, imposto daqui. Na vida de rabidante não tem nada. Então, vida de rabidante, pra ganhar dinheiro é melhor. E nesse de comerciante é só porque você vai ter mais conhecimento, só isso. Conhece mais pessoa de classe. Mas eu faço questão de nem dá cara a eles, pra ser sincero.

No que se refere a discriminação, em alguns casos isso deve a uma visão estereotipa que a população tem acerca dessa atividade, especialmente, por ser atrelada a atividades ilícitas. Este é um tema que não pretendemos esgotar aqui, mas que emergiu nas narrativas e merece algumas considerações. Vejamos este depoimento:

[...] na altura que nos começamos a vender aquilo era o tipo de discriminacion [discriminação]... você era humilhada... porque quando [...] o vôo pousa no aeroporto, se... eu penso... assim, as vezes eu trago mil quilos do Brasil de avião. Você traz uma maleta com trinta quilos, é normal que pode vir 10 maletas, pode ficar 20 pa traz e pode vir 10. O seu que é só uma não vai. É normal porque se você tem 30 volume, é normal que pode vir 5, 6 ou 7, 8 volume teu. Mas, quando eles me viam, começavam a falar: Ah! Só vem os produto e mala de rabidante! Porque as vezes não sei o que, não sei o que mais. Eu só tenho uma que não pode vir. Era um discriminacion [discriminação], até na alfândega. Alfândega não só pode ver que é só pa mim, só pa rabidante. Pra entrar na, na alfândega pode ser rabidante, pode ser você, pode ser outro, pode ser outro. Alfândega é pra todos, não é só pra rabidante. Malmente eles entravam na alfândega: ah! Eu não sou rabidante, eu não vendo, eu não compro [produto] brasileiro, eu não sou rabidante, olha pra elas não olha pra mim. Então, nós assim a ficar a olhar uns pra os outros e não falamos nada, porque pronto, era uma discriminacion [discriminação], claríssimo. Era... até eu sempre disse a minhas filha, eu fui humilhada, você pode ir num sitio e dizer olha eu queria falar com fulano: ah! Agora não eu não to com tempo! Um coisa assim desprezado [desprezado], é... entende? Você pode, caso uma pessoa quer falar comigo, dizer assim: Ah. Agora não, porque eu to a fazer isso, mas pode vir amanhã ou pode vir a tarde. Ou, agora não dá. Mas, logo assim, dá as costa a pessoa, não fala, não dá satisfação, tratam mal. Eu chorava... eu sentia mal, eu me chorava...[respira fundo] as vezes eu disse assim: Ah! Eu sou rabidante, mas eu não sou assassina, eu não mato ninguém, eu trabalho é para os meus filhos e pra mim, não tem nada a ver. E então, eu fiz a minha casa, comprei o meu carro, dei escola as minhas filha [...] (Maria, 53 anos)

O destaque que foi dado ao montante de volumes despachado e, conseqüentemente, os constrangimentos pelos quais essas mulheres passam na alfândega, revela uma certa desconfiança no que se refere aos produtos transportados por elas. Isso se deve ao fato de que, nos últimos anos, tem sido recorrente o caso de

rabidantes que são presas por conduzirem drogas em meio as suas bagagens. Frente a essa constante movimentação e circulação por vários países, elas acabam sendo aliciadas a desenvolverem essa prática, servindo de “aviões”. Este fato tem corroborado para uma visão estereotipada sobre essa atividade, em que o suposto “enriquecimento rápido” resultaria da inserção em práticas ilegais.

Quando que eles [se referindo a população local] me viram assim a fazer casa ou comprar carro, eles começam a dizer: Ah! Ela vende droga. Ah! Isso magoa tanto, porque eu... quando assim, você sente que eles não dá valor ao seu trabalho. Que eu vendia droga, era... por onde que eu passava alguém [alguém] olhava pra mim, mesmo que eles não pensava, eu penso que era isso que eles falavam de mim, que eu vendia. Eu fiquei chateada e começaram a falar, a falar, as pessoa começaram a dizer assim: ah! Não liga. Não liga, quando é assim você deixa passar, ignora. Eu comecei a dizer assim: ah! É verdade, vocês podem vender também, pode vender. Eu vendo e vocês que vão preso. Eu que vendo não vou. Sim, porque se eu vendo droga há mais de 20, 15 anos atrás. Eu me lembro que quando eu comprei um carro, era o Nilson Patrol [Nissan Patrol], eu comprei caro na altura. Nem tinha dinheiro pra tirar o carro da alfândega. O banco que me deu dinheiro pra tirar este carro da alfândega. Eu tinha comprado este carro na Bélgica, quando que chega aí no ponto, eu fui lá no ponto da caixa pra ver o carro. Ai que vontade pra tirar aquele carro na mão! Quando o carro começara a descer naquele guindaste, não sei, as pessoa começaram a dizer assim: ave-maria! Meu deus! Olha a farinha, olha a farinha. Quer dizer, quem tem aquele carro são as pessoa que vendem farinha. Porque aquele carro custava, há 18 anos atrás... 3 mil e tal conto. Eu fiquei tão mal, que começara a andar de ré, de costa assim... quando eu reparei estava quase caindo no mar. Eu corri pra casa, peguei um taxi fora, vim pra casa e não fui ao caixa. Quando o carro saia, onde que eu andava de carro, as pessoa dizia... as pessoa a olhar pra mim assim... até me sentia mal. Ok. Até hoje eu não fui pra cadeia ainda e nem vou. Porque eu não sou contra quem faz a vida dele, cada qual faz a vida da maneira que bem entender. Porque se você faz a sua, eu faz a minha, se é bom é pra ti, se é mal, o problema é teu. Não é meu, eu não tenho nada haver. Eu faço a minha vida da maneira que eu quiser, você faz a sua.

Vale destacar, que o nosso intuito aqui não é atrelar a imagem das rabidantes ao tráfico de drogas, mas demonstrar algumas das problemáticas que permeiam o seu cotidiano. No que tange as nossas análises, observamos que são pessoas que, ao contrário, lutam diariamente para conseguir uma vida digna e possibilitarem melhores condições para a sua família. Não obstante, nos deparamos com outras caracterizações, como: barraqueiras, ousadas e que “batem em homem”. Uma informante nos confidenciou que a sua mãe, comissária de bordo da TACV, não gosta de estar presente nos vôos que conduzem as rabidantes porque sempre ocorrem confusões. Apesar dessas visões distorcidas que existem sobre este grupo, a realidade por elas vivida não é nada fácil.



As rabidantes são em sua maioria são mães solteiras, com baixa escolaridade e que para além das atividades comerciais ainda tem que desenvolver o trabalho doméstico e cuidar dos filhos. Aproximadamente 41,7% das famílias cabo-verdianas são chefiadas por mulheres. De acordo com Grassi (2003), elas representam cerca de 64% dos analfabetos no país, e possuem as menores taxas de alfabetização e possibilidade de freqüentar escolas, sobretudo, aquelas que vivem no meio rural. Desde a sua independência, em especial a partir dos anos 1990, o país vem adotando, como estratégia de desenvolvimento, a inserção de forma dinâmica na economia mundial, com o intuito de solucionar alguns dos seus principais problemas: proporcionar emprego e renda a uma grande parcela da população empobrecida.

Na primeira fase de implementação do Plano Nacional de Luta contra a Pobreza em 1999, ficou definido como uma das principais estratégias e medidas políticas a serem seguidas, o combate a pobreza no grupo de mulheres, particularmente, entre aquelas chefes de família, através da integração nos círculos econômicos; alfabetização e formação profissional; reforço da educação e da saúde, notadamente, a saúde reprodutiva. O programa de luta contra a pobreza tem uma forte ligação com o Instituto da Condição Feminina. Ao analisar os dados do Documento de Estratégia de Crescimento e Redução da Pobreza (DECRP), Furtado (2008, p. 20) assinala que:

- a) a grande pobreza é sobretudo rural, embora tenha também aumentado nas zonas urbanas; b) a incidência da pobreza é maior quando o chefe da família é mulher; c) a pobreza aumenta com a dimensão da família; d) a influência da educação na determinação da pobreza é significativa; e) o desemprego afeta de forma mais acentuada os pobres do que os não pobres; f) é entre os trabalhadores da agricultura e da pesca que existe maior propensão para ser pobre.

No entanto, nos últimos anos os níveis educacionais alcançaram indicadores satisfatórios, possibilitando um maior acesso da população a educação. Isso se refletiu no aumento das taxas de alfabetização e, de acesso ao ensino básico, secundário e superior<sup>39</sup>. Todavia, esse crescimento não tem modificado de forma precisa os índices

---

<sup>39</sup> De acordo com Moniz (2009), não obstante a facilidade no acesso à escola – o que já representa uma melhoria – e um aumento considerável de pessoas “alfabetizadas”, o ensino continuou, tal como ocorrera

de pobreza, especialmente, quando acrescentado o gênero como categoria analítica. Ao analisar a questão da pobreza entre os agregados familiares chefiados por mulheres, o autor acima citado percebe que embora os índices de analfabetismo tenham se tornado menos desiguais entre homens (17%) e mulheres (19%), à medida que aumenta o nível de escolaridade são os agregados chefiados por homens que estão mais representados: 10% destes completaram o ensino secundário contra 5% das mulheres.

Essas desigualdades de gênero, também, se refletem dentre aqueles desempregados: a porcentagem das mulheres chefes de família nessa situação atinge 61% contra 41% dos homens. Apesar do crescimento econômico, criação de empregos e luta contra a pobreza, é possível perceber que ocorreu uma lenta absorção da mão-de-obra feminina, mas isso não apregoou alterações significativas nas taxas de desemprego entre as mulheres. De acordo com Grassi (2003) são esses os fatores têm contribuído para que um número considerável de cabo-verdianas se voltem para o comércio “informal”. Soma-se a isso, as dificuldades de encontrar trabalho em outros setores formais urbanos.

De fato, o processo de concentração urbana, acelerado a partir da independência do país, tem provocado um considerável aumento da população urbana que não vem sendo acompanhado pelo ritmo de produção de emprego no setor “formal” da economia. Tanto homens quanto mulheres, sobretudo aqueles advindos das áreas rurais, têm deixado de lado as atividades tradicionalmente desenvolvidas e se inserido no trabalho “informal”. Nesta conjuntura, a economia “informal”, surge como uma das mais importantes alternativas de emprego e rendimento para a população cabo-verdiana, particularmente, para um número cada vez maior de mão-de-obra advinda da população empobrecida, vulnerável e sem qualificação para o trabalho “formal”.

Este contexto é de suma importância para compreendermos os elementos que levam as mulheres, em sua maioria, a se inserirem no âmbito “informal”. Entretanto, a análise aqui desenvolvida não busca pensar a inserção destas na realidade somente a partir de questões estritamente materiais, em outras palavras, devido a pobreza, ou mesmo, à falta de outras opções de trabalho. Como foi destacado, anteriormente, esta tem sido uma atividade lucrativa, que possibilita melhorias significativa na vida dessas

---

ao longo do período colonial, distante das realidades caboverdianas: currículos centrados em realidades eurocêntricas; manuais escolares, que enfatizam, em demasia, problemáticas socioculturais de realidades que muito pouco, ou em nada, contribuíram para a formação dos cidadãos cabo-verdianos. Apesar do discurso “libertador”, o ensino continuou a produzir um conhecimento colonizante e alienador.

mulheres. Embora, em algumas narrativas, tenha emergido a justificativa de que “to aqui porque não tenho outro emprego melhor<sup>40</sup>”, é preciso perceber que existe uma certa “liberdade” no que se refere a permanecer ou não no âmbito dessa prática.

É certo que as desigualdades sociais e materiais atreladas as assimetrias de gênero incidem diretamente sobre essas mulheres. Ao analisar a experiência de vida de muitas delas, pudemos perceber que por mais que elas tenham conseguido conquistar uma independência econômica, a partir da atividade que desenvolvem, elas continuam presas ao espaço doméstico. O acesso tão almejado ao domínio público, aqui representado pela inserção no mundo do trabalho, não significou a alienação do privado, especialmente, das atividades domésticas. O que tem ocorrido é a sobreposição de tarefas e obrigações que recaem sobre essas mulheres, exigindo destas um desempenho cada vez maior, ao mesmo tempo, que reforçam a sua subordinação.

Em outras palavras, a possível emancipação financeira não reestrutura as desigualdades de gênero. Sobre isso vale destacar o trabalho de Carla Carvalho (2009), que ao analisar a presença feminina nas foadjas<sup>41</sup>, um espaço, até então, marcadamente masculino, percebe que por mais que a inserção nessa atividade possibilite a emancipação dessas mulheres, uma vez que elas passam a contribuir ou mesmo sustentar a família, acaba por precarizar a atividade por elas desempenhadas, pois atrelado ao trabalho na foadja, elas continuam desempenhando as tarefas domésticas e cuidando dos filhos. Assim a condição feminina vai oscilando entre emancipação e precarização.

A autora, também, destaca que por mais que essa atividade venha flexibilizar as relações de poder, a hierarquia masculina no âmbito doméstico continua, o poder decisório permanece deles. No caso das mulheres aqui analisadas, especialmente aquelas que são casadas e que tem contribuído igualmente, ou mais, que os seus maridos nas despesas da casa, ainda sim são eles que detém o poder de mando. A tomada de decisão ou a palavra final continua sendo uma tarefa masculina. Essa foi uma questão que ficou visível ao nos depararmos com história de vida de Maria, que atualmente sustenta a família sozinha, mas que, como veremos, ao longo de toda sua

---

<sup>40</sup> Magda, 42 anos.

<sup>41</sup> Espaço de produção do grogue constituído por alambiques (equipamentos para destilação da aguardente) e trapiches (equipamentos para a moagem da cana)

vivencia as escolhas ou caminhos a serem seguidos estavam condicionados as decisões do companheiro. Nos deteremos sobre essas análises no próximo capítulo.

## “CADA VIDA É UMA HISTÓRIA”: a trajetória de uma rabidante

Vida é difícil.  
Vida, eu, pra mim vida é uma história,  
nossa vida, cada vida é uma história, pra mim.  
Se você repara, há coisa que você vive que você pensa  
que é uma história. Mas é uma coisa que é real.  
É real. Eu to a dizer a minha filha, cada vida é uma história.  
Nós vivemos pa pouco tempo, vivemos a sonhar.  
Morremos, as vezes a sonhar.  
Há muitos que não realizam o sonho.  
Há muitos que realizam.  
Ah! A vida.  
(Maria, rabidantes de 53 anos)

Como já foi destacado, ao longo do texto, a história de vida de Maria, muito nos chamou a atenção. Ela que é semi-analfabeta se tornou uma importante comerciante na Cidade de Praia, em Cabo Verde. O contato com ela foi intermediado por uma das suas filhas e a entrevista ocorreu em sua residência, um prédio de quatro andares que ela mandou construir para que cada um dos 3 filhos detivessem a sua própria casa. Ela que começou a vender produtos nas ruas e, posteriormente, no Sucupira, atualmente possui 3 lojas, em diferentes pontos da cidade, sendo que uma destas fica em

O nosso primeiro contato ocorreu no dia em que estivemos em uma das suas lojas, em um shopping que fica ao lado do Mercado de Sucupira, à procura da sua filha, no intuito de já estabelecermos contato. Na ocasião, ela estava bem à frente da loja fazendo pequenos embrulhos. Com uma aparência extremamente simples, ela se mostrou muito pouco à vontade para iniciar alguma conversa e não nos deu muita atenção. A impressão que tivemos dela, foi de uma pessoa tranquila, serena, com uma postura distante e arredia. Ao nos referimos a ela para uma amiga que a conhecia, havíamos utilizado estes termos. De imediata a pessoa falou o seguinte: mas, então não era dona Maria! De fato, a mulher que entrevistamos não possuía essas características.

Ao adentrarmos a história de vida dela descobrimos uma mulher extremamente forte, questionadora, que sem “meios termos” falou de forma incisiva sobre os altos e baixos que passou ao longo de toda a vida. A entrevista ocorreu horas a fio, num clima descontraído, em uma grande sala decorada com objetos de luxo na sua casa. Ela viveu uma infância e parte da juventude em situação de grande vulnerabilidade, a sua mãe que

teve 11 filhos, muito lutou para possibilitar uma vida melhor para os filhos, mas frente as adversidades isso não foi possível. Sobre este contexto ela relata de forma emocionada<sup>42</sup>:

[...] minha mãe tinha 7 filho, o mais velho tinha 13 ano, 11. Fim de mês era outra criança, era assim... 12, 13 ano. A minha mãe tinha 26 ano, quase 27, ela começou com 16, com 16 anos ela teve o primeiro parto... [ela respira fundo e continua falando]... quando nós perdemos o pai, que eu me lembro, ainda me lembro da minha mãe chorava, chorava, chorava... vendia cocada, bala, aquelas coisa assim na rua, vendia... trabalho de campo era duro... eu me lembro que eu tinha cabelo graaande, a minha mãe fazia assim 2 trança, não tinha o lenço pra amarrar, era assim... as vezes eu tinha o costume de ir pra casa das pessoa, algum olhava pra mim e chorava. Eu ficava assim... olhava pra elas... chegava assim perto de mim e disseram assim: quem é teu pai? Eu disse assim, meu pai é Manoelzinho. Ah! O teu pai era tão bom. Ah! O teu pai ajudava as pessoa. Ah! Coitadinha. Começaram a procurar milho e feijão pra me dá pra levar pra casa. Leva, leva pra tua mãe. Leva. Eu chegava em casa e falava pra minha mãe: olha me deram isso, porque disseram que a minha pai era não sei o que, não sei que mais. A minha começa a chorar. Ah! Era verdade, o teu pai dava muito para as pessoa. [ela dá uma pausa e fica em silencio]. Então, eu criei com aquela coisa de vender, comprar, vender, trabalhar, batalhar... graças a deus, eu posso morrer agora hoje, agora ou amanhã.. eu só peço a deus que me dê o meu fim em cima de cama, sossegado, sem turbulência. Isso eu peço todos os dia. Eu não vou dizer que eu quero morrer, mas se chegar a minha hora, hoje ou amanhã, que seja. Tudo ótimo, mas vida de ravidante, é um vida duro. É como o médico sem fronteira. É, é sim, é como o médico sem fronteira. Nós não temo hora, não temo dia, pra ta ali, pra ta aqui... E a minha se calhar foi mais difícil, porque imagina que uma pessoa não sabe ler, nem escrever, malmente sabe ler a, b, c, só. Porque eu fui pra escola menos de que 3 ou 4 meses. A minha mãe chorava porque ela não tinha dinheiro pra comprar caneta e caderno. É por isso que eu não fui pra escola. Somos 11 irmãos, 11. Eu e a minha irmã mais velha que ficamos assim, na altura que o pai morreu e ela não conseguiu, o resto tudo tem, os 9. Eu e a minha irmã, que ela é mais velha 2 anos que eu. *A senhora é a caçula?* Não eu, não sou a caçula, porque trás de mim tinha outro com sete meses, a minha mãe tinha 26 anos ia fazer 27. Com 30 anos ela arranjou outro namorado, marido, não sei. Ela teve mais 4. Já com 38 ano ela tava sozinha porque o homem não ajuda em nada e ela deixou. Com 38 ano ela já tinha 11 filho. E ela viveu sozinha até agora. Somos 11. E então eu, eu não fui pra escola, porque quando eu tava na escola, alguém tem que ir me buscar. Ah! A tua mãe vai vender pão, e você tem que tomar conta das criança, tem que vir pra casa e tomar conta das criança. Varria a casa, limpava, cozinhar e outras coisa. Eu criei os meu irmãos, os outro 4, 5 irmãos mais novo [...].

---

<sup>42</sup> Ver a entrevista completa no anexo IV.

Em sua narrativa se tornou visível como a necessidade de melhorar de vida, frente as privações, lhe impulsionou a iniciar a comercialização de produtos. A infância foi marcada pela ausência do pai, que ao que tudo indica possibilitava um padrão de vida razoável para a família, mas na ausência deste, a sua mãe teve que trabalhar e ela cuidar dos irmãos mais jovens. A atividade comercial, também, já havia sido desenvolvida pela sua mãe, que vendia pão. Embora venha reclama do quanto tem sido cansativa o desenvolvimento dessa atividade, se diz realizada. No que se refere ao início na venda de produtos, ela destaca:

[...] Eu comecei, parece com 23 ano, 24 ano. Na altura Ana tinha 2 ano. Já lá vai 28 ano que to nessa vida. Eu comecei assim, eu fui pra Portugal com 18 anos, eu fui lá e eu vendia pães, eu vendia pães lá. Então, quando eu tive a Joana, tive a Ana, eu vim pra Cabo Verde a Joana tinha 4 anos e a Ana tinha 2 anos. Mas, eu trazia alguma coisa de lá para vender! Trazia alguma coisa comigo, então a minha irmã foi pra mercado vender e usei aquele dinheiro, que era bom, eu ganhei e então quanto fez, quando eu cheguei lá em Portugal, eles me deram 45 dias, quando eu voltei para lá, eu começara a dizer pro meu marido: ah! Eu vou para Cabo Verde vender as coisas, ele não quis. Meu marido disse que nãaaoo, que não dáaaaa, porque de não sei o que, alfândega, não sei o que, não sei que mais. Eu disse não, eu vou, ele não me deixou, disse que não. OK, eu compro, eu ponho no barco e a minha irmã tira e vende. Eu tive um ano a falar com o meu marido para vê se ele me deixava, mas mesmo assim ele não me deixou. Então em um certo dia fomos pra mercado de peixe e eu não comprei peixe! Um dia, dois dia, três dia, eu acompanhava mas não compro, não compro e não vendo. Ele começava dizer: ah! Você não quer trabalhar? Eu disse: não, nesse aqui já não, chega, eu quero fazer outra vida, se você não me der, trabalha sozinho, eu que já não faço mais nada. Já to cansada. *Ele vendia peixe?* Ele não vendia bem assim, ele... não... eu fui pra Portugal, dois anos eu comprei um carro, o carro era daquele aberto, então ele pegava peixeira, não é? Ele ganhava o frente, fazia frete, ele fazia frete. [ela respira fundo e continua falando] E então eu já estava cansado de fugir da policia de um lado para o outro, eu estava cansado mesmo. Então, tivemos um mucadinho de bate-boca. O meu irmão foi lá, falar com ele. Eu fiquei chateada porque, pronto, eu já tinha 3 mil contos na banco nessa altura e eu queria que ele me desse mil contos pa trabalhar. Ele disse que não, o dinheiro era a prazo, eu não podia tirar sozinha. Eu fui lá pra tirar 500 contos, eles não me deram. Eu comecei a brigar com ele, não sei o que... Então o meu irmão foi falar com ele e então ele me deu o dinheiro, pra eu começar. Vim pra cá com quase 24 ano, comprava lá, vendia na São Vicente, vendia na Santo Antonio, vendia na Praia. Até um certo dia, eu ouvi no rádio que um vôo da Varg [Varig] fazia... levava a gente pa conhece, era um preço bom, o bilhete. A primeira eu não fui, em 15 em 15 dia, o vôo era de 15 em 15 dia, a primeira eu não fui. O segundo vôo, eu fui, fui pra lá, pro Rio de Janeiro. *Isso mais ou menos em que ano?* Hum... deixe me ver... 18, 19 anos... 18, 19 anos, é o

primeiro avião de Brasil começa fazer pa Cabo Verde, era Varg [Varig]. E então, eu consegui um fábrica a UniLopes, lá no Rio de Janeiro, comprava calcinha, era umas calcinha, sabe, vendia... de 15 em 15 dia eu fazia viagem ou então um mês. 15 dia lá, quando eu voltar tem que esperar, 15 dia pra vir outra vez o vôo. Então, tá todo mês, lá e cá, Portugal, essas coisas. Então a vida começou a dá um mucadinho de volta, assim, fiz a minha casa, não é esse aqui, não, é outra. Vendia na Platô, mesmo em cima de Platô, vendia lá, perto da mercado, vendia na Platô. Eu, minha irmã, porque não havia Sucupira, na altura, não havia Sucupira, então depois eles fizeram Sucupira e ficamos a vender na Sucupira. A partir daí eu vendia a grosso, vendia a unidade. A partir de um tempo começaram a vir a... produtos falsos, então quando começaram os produtos falsos, eu fiquei com pouco cliente *No caso seriam os produtos chineses?* Não, mesmo, não só chineses, mesmo outro, hã... aquele raça que parece com indianos, que não é indianos, hã... parecido com indiano, aquele vizinho, é... país vizinho, parece indiano... então trouxe esses produtos pa Cabo Verde, África do Sul, não sei o que. A caixa tudo igual, não sei o que, mas não é original, aí não dá. A loja deles aqui... então eles vende barato, eu fiquei com pouco cliente pa pô mercadoria a grosso, então eu pensei, eu pensei... num belo dia apareceu um senhora e me disse: Maria, quer comprar uma loja? Eu disse assim: Sim eu compro, sim eu compro. Onde é que é? Ela me disse: é ali no centro, dentro do Sucupira. E... ele disse então, se tiver, vamos lá, eu vou, apareceu aquela loja pequenininha que era 3 mil e quinhentos conto e ta um maior que era 7 mil. Eu queria a de 7 mil, mas o meu marido disse que não, não, não, porque não podemos fazer empréstimo no banco, porque tava Ana e a Joana, primeiro ano de curso... que não podia, porque... não sei como que... Ah! Então eu faço sozinha. Eu queria fazer empréstimo sozinha no banco que era pra comprar aquela loja grande, [aqui ela começa a falar baixo e pausadamente] o gerente disse que não, eu sou casada com comunhão de bem, que não podia, tem que ser eu e o meu marido pa fazer. Ok, eu tive que comprar aquele pequenininho que eu tinha dinheiro de comprar e de ter uma loja pequena. Lá onde você me encontrou naquele dia, repara que aquela loja tem divisão em dois, aquele pequenininho é meu, mas o outro grande não é meu. Então, o que eu queria era aquele grande, o meu marido não me deixou. E então eu comprei aquela loja pequenininha, eu vendia sapato, vendia colcha, lençol, toalha, vendia xampu, alguns tipo e rol-on... deixa eu vê se eu lembro o nome, não me lembro o nome, mas depois eu lembro... era xampu, era esse roll-on... landa, tique landa, tique landa. Era o que nós vendia lá no Sucupira. Ah... E então, quando eu comprei essa loja nós tinha que... dizer, você... o que que eu queria por naquela loja, eu dizer: ah! Eu queria área cosmético, eu adora cosmético. Outra é sapato, não sei o que, não sei que mais. Ok, escolhi cosmético, eu abri uma lojinha com cosmético... fiquei com a minha loja do Sucupira... vendi e graças a deus eu ganhei cliente pa modi o produto. Porque pronto, eu vou pra Merca, vou pa Holanda, vou pra Portugal e po Brasil. Nunca eu compro nada aqui, nunca eu compro, eu sempre quer pegar qualidade, eu gosto de, eu gosto de cosmético, eu adora cosmético. Ah, eu acho que... um qualquer coisa que você faz com amor, com carinho, tem que dá bem. Você pode ter tudo na vida, não tem amor, não tem carinho... não vai pa frente, tem que ter, eu amo, eu... olha para além da minha família, mais perto que é a minha filha, o meu



marido, não sei o que... o meu paixão é cosmético... E, então! Eu abri aquela lojinha, graças a deus me deu bem, depois eu arrendei, a outra tava de renda, aluguel. Eu aluguei a outra... *Isso foi quando?* Em abril, fez um ano. Empilhei aquilo... cliente começa a dizer assim: ah! Tem que abrir uma outra loja, porque quando é tempo de festa, é movimento... ali na Parmarejo [Palmarejo]. Ali não sei o que, não sei o que mais... Eu tive que abrir cá em casa um, não tive, não fiz sucesso... ah, é um zona muito... fica um pouco atrás, as criança na porta de loja... eles começaram a reclamar: olha aquele é perigo, com o carro, as criança não sei o que, lá pra cima, lá pra baixo, nós não podemos lá ir, não sei o que. Então, eu tive que compra um na Parmarejo [Palmarejo]... também fui esperta... eu fiquei, pra ser sincera, contente porque pronto, eu, o meu marido não trabalha, aliás trabalha, é assim, ele leva o almoço pra loja, pega mercadoria em casa e leva pra loja, mas ele nunca entra loja... [ela dá uma pequena pausa na fala e continua] e as minha filhas... eles me ajuda, foram pra curso eu fiquei sozinha... mas quando é altura de férias lá, que aqui já faz parte de festa que é mês de dezembro, elas vem pra cá, pra me ajuda na loja, pra me ajuda. Eu disse pronto eu fui pra escola menos que um ano... e então [começa a falar com um certo pesar] conheço preço, conheço produto, porque pelo que eu disse, se você ama alguma coisa, se você ama uma coisa de verdade, você tem que ter experiência pra fazer aquilo, tem que ter. Eu conheço produto, compra, viaja sozinha, vou pro Marrocos, Marrocos vendia era calca, camisa, t-shirt, sapato, produto não, nunca comprei lá produto. E então a partir daí eu deixei de vender aquelas coisas e só fiquei com o cosmético, quando eu ganhei mesmo no cosmético, só fiquei com o cosmético [...]

Maria nos revela inúmeras problemáticas que marcaram toda a sua vida. Ela que teve que ir fazer tratamento de saúde em Portugal, começou a vender lá pão sozinha e quando teve que voltar para Cabo Verde, levou alguns produtos para serem comercializados. Na ocasião começou a ganhar dinheiro e a partir daí investiu na aquisição dos artigos e deu início a venda nas regiões de São Vicente, Santo Antonio, no Platô e, posteriormente, no Mercado de Sucupira. A priori vendia roupas e calcinhas até que optou pelos cosméticos, que lhe proporcionaram uma rentabilidade significativa, devido a grande procura por esses produtos.

Um outro elemento de grande importância permeou a sua fala: o posicionamento do marido frente a atividade por ela desenvolvida. Em todas as ocasiões que foram decisivas para o estabelecimento do comercio, como a aquisição de produtos e investimento em uma loja, que ela dependia dele economicamente, ele se colocou contra. Este fato traz a tona uma questão já debatida anteriormente e que diz respeito as assimetrias de gênero. Ou seja, como muitas dessas mulheres continuam presas e dependentes da figura masculina. Na ocasião, foi preciso que o irmão conversasse com

o marido para que ele cedesse o dinheiro e ocorresse assim o investimento na compra de produtos. Ao que parece, este deveria ser um “assunto de homens”, a situação só poderia ou deveria ser decidida entre eles.

E embora nos últimos anos ela tenha conseguido dá continuidade sozinha a atividade desenvolvida, e já não mais dependa economicamente dele para investir no negócio, os papéis socialmente legitimados para homens e mulheres ainda lhe impele a uma postura de submissão. Ao que tudo indica essa projeção econômica por ela obtida não é bem vista pelo marido. Como ela destaca, ele tem muito pouco envolvimento com as coisas das lojas, chegando inclusive a não entrar nos estabelecimentos. Ao ser questionada sobre o por que disso, Maria respondeu:

[...] Não sei, pra ser sincera eu me casei com 17 ano, ele foi pra Portugal, eu vendia pães cá. Eu fui pra la com 18 anos, vendia pães. Também, ele não queria que eu fazia aquilo. Eu fiz aquilo escondido. A minha mãe sabia, mais ninguém sabia. Quando ele soube já tinha uns 2 meses depois. Eu deixava, ele ia trabalhar, eu ia vender pães, fazia rápido e vinha antes. Tomava banho, mudava de roupa, metia num bolsa. Tirava da casa, metia na casa de minha vizinha, que eu ia junto com ela. Fazia jantar, quando ele chegava já estava toda coisa pronto. E pronto, porque ele não queria. Porque quando eu fui pra Portugal, eu tava doente. Eu fui evacuada pra lá. Eu não andava, na altura andava com bengala. Então, ele não queria, mas eu encontrei uma senhora que vendia pães, a casa era pregado, junto. E ela queria me ajudar, ela ia vender, eu ia com ela, acompanhava, pegava um balde, balança, a coisa, pra policia não levar. Porque vendia na rua, a polícia tomava os pães, tomava balança e tudo. Então, quando policia vinha eu pegava, agarrava balança, balde, e eu começava a andar assim devagarinho e ela levava o resto dos pães e assim nós partia. A partir de um mês eu começa a vender o meu. Na balde, porque eu não podia com as caixas porque estava doente e então a minha vida começa daí, vendia pães em Portugal. Vendia pães na Cova da Piedade, da Almada... vendia na Sardenha... na Galinheira, nas lojas, na Pixileira. Eu vendia hoje aqui, um mês aqui, a policia não deixava, não deixava. Eu tinha que ir pra outra zona que há menos policia. Até a policia descobrir que eu tava lá, quando a polícia voa outra vez... eu fica sempre a correr, correr. Eu tenho que mudar de zona, vou pra outro lado... Foi assim vendendo pães até 23, 24 anos lá. Porque inda eu comecei de vir pra cá, ele ficava a vender. Então, até eu descobrir que não, já que não dava, até chegar lá era cansada, estressada [aqui ela se refere ao momento em que ela começou vender roupas, mesmo ainda vendendo pão]. Eu ia fazer compra, não podia fazer compra, porque tinha que vender pães. Que as vezes eu trazia pra vir aqui dava mais uma altura, as vezes dava e então eu deixei os pães. Eu queria na altura que nós viéssemos pra cá. E ele não queria, eu disse assim: ok, tu fica eu levo as minha filha comigo. Porque pronto, nessa altura as minha filha já tava com a minha mãe, deixava elas com a minha mãe. Eu sentia mal quando eu chegava lá, eu

tinha a minha casa, ela já estava na escola e eu não podia ficar na casa da minha mãe porque tem que fazer compra pra trazer pra cá e não podia deixar a casa com a compra. E as minha filha ta lá na escola e não pode ver elas. Tem que ver elas aquele bucadinho, um bucadinho longe e volta pra casa outra vez. Então, eu sentia mal, não podia dá carinho as minha filha, não podia dá atenção, essas coisa. Eu percebia que trazer as minha filha pra cá, morar cá. Eu vou viajar só uma semana, duas semana, quando eu to cá, eu to com elas. Quando eu to lá eu sei que não to cá. Mas quando eu to cá ao menos eu to junto delas. Então, ele não queria vir. Então eu trouxe as minha filha, Joana e Ana. O Marcos ainda não era nascido. E então, não o Marcos já era nascido, mas ficava com a minha mãe, não podia trazer o Marcos que tava pequenininho. Eu trouxe uma vez, ele ficou doente, de 3 dias que vim pra cá, voltei pra Lisboa e ele ficou internado 45 dias. Eu fiquei com medo, deixei ele com a minha mãe e vim só com Joana e Ana. Então, ao menos eu fico mais confortável com as minha filha, ficava com elas e elas se comportavam lindamente! Me ouvia, falava com elas, sim senhora. Eu não tenho do que me queixar, graças a deus. Não. Eu, até ainda hoje elas me ouve, mesmo o Marcos, que é rapaz, tem 25 anos. Ainda me ouve. Portanto, é por isso que eu digo que eu senti que eu realizei o meu sonho. Porque, eu nunca pensei assim: ah! Eu vou ter tantos mil conto no banco. Não, eu pensei assim: eu gosto de ter casa, eu gosto de ter carro. Eu gosto de entrar em uma loja, com as minha filha, e disser: mãe eu quero aquilo. Pode pegar. Porque é uma coisa que não tive, que eu não tenho. Eu não tenho este carinho, este amor. E não tem... é alguma coisa... eu passei um vida de adolescente triste, sem pai, com dificuldade, é... é muito triste. Então, você começa a sonhar, eu começa a sonhar assim... um ovo. Eu lembro que a minha mãe dava aos meus irmãos um ovo que iam a pesca pra fazer gemada. Ok. Mas eu também queria aquele ovo pra fazer gemada, mas a minha mãe, disse assim: ah! Não tem ovo pra todo. Mas, eu tenho que dá pra eles, porque eles vão pra pesca, só vem de manhã. Nós dependemos deles. Eles tem que ir buscar pra nós. Eu não tem marido, vocês não tem pai. E então, eles tem que alimentar bem porque aquilo tem que ser arremate. Remo, sabe como é, não tinha motor era tudo a mão. Então a minha mãe, olhava pro filho a fazer aquilo a minha mãe chorava. Porque antes do meu pai morrer a vida era uma, depois... porque sabe como é, a minha mãe era amante. O meu pai não era casado, a minha mãe era mais ou menos empregada. A mãe da minha mãe morreu. A minha mãe tinha 6 ano, o pai foi pra Angola e nunca mais voltou, morreu lá. A minha foi criada assim com a tia. Era 3 irmão, 2 menina e 1 rapaz, a mais velha era a minha mãe. Então, a minha mãe trabalha a estrada. Sabe o que é estrada? Ok. Estrada é aquelas avenidas do carro. E o meu pai nessa altura, o pai era italiano, nessa altura ele que mandava naquilo. Então, a minha mãe trabalhava e... A minha mãe disse que ele olhava pra ela. Trabalhava lá... com 14 ano começou a trabalhar e então ele não queria... a minha trabalhava, carregava aquelas lata com terra... o nome que nos utilizamos na altura era aguadeira. Aguadeira é pessoa que leva água numa lata com toalha, quando você quer água, ta a trabalhar, eu que tem que dá água pa vocês. Chamava aguadeira, pra dá água pra as pessoa. Então o trabalho da minha mãe isso, dá água pras pessoa, aguadeira. E então ele sempre mandava a minha pra casa, pra buscar comida pra ele, a minha mãe ia... e aconteceu... a minha mãe ficou grávida dele,

com 15 ano, quase 16 [aqui ela começa a falar baixo e com um ar de tristeza]. Com 15, porque ela teve o primeiro filho com 16 ano. Mas, ele deu a casa a minha mãe, empregada a minha mãe, ajuda com a criança. A minha começa a pumba, pumba... ele não era casado. Ele tinha... Na altura que ele morreu, ele morreu com 65 ano. Na altura que ele ficou com a minha mãe ele tinha 50 ano, a minha mãe com 15. Então, quando ele ficou doente, ele panchou um trombose, três dia, morreu. Mas, um dia antes dele morreu foi regimentando com outra mulher, pronto. Ele morreu, pronto, nós ficamo... tudo por água a baixo. Então quando que a minha mãe tirava, fazia a 4ª classe, diz ela, tira da escola, não podia, pra ir ao mar, pra pesca. A minha mãe chorava, chorava, que os filho era branquinho, não era, ficava tudo vermelhinho, com os bolha na mão. Ela chorava, chorava. Af! [respira fundo]... e então eu começa a sonhar e a dizer assim pra minha mãe: ah! Quando fica grande eu trabalho, todo dia eu faço a gemada de um ovo. Todo dia eu comprava carne. Porque, pronto, eu fazia panela, mas também comia carne, a comida ia pra panela e tirava um pedaço de carne. Na altura pra dividir pros 11 filhos, o carne era pouca... a minha começava a me bater. Ela me bateu uns duas ou três vezes, eu chorava, eu chorava... eu dizia assim pra ela: Eu trabalha, quando eu fico grande eu trabalha e compra carne todo dia e compra ovo todo dia pra fazer gemada. Eu vou ter 4 filho, eu vou dá tudo pra eles. Não vou ter 11 como você não. Eu vou dá tudo pra eles. Então, eu sonhei desde criança ter 4 filho e trabalha pra dá tudo pra eles. E graças a deus, deus me ouve. Pra ser sincera eu acho que deus existe 100% sim. Eu tive 4, o primeiro eu perdi. Morreu o primeiro. Na altura do parto... foi um parto difícil, eles tentaram tirar a criança a ferro, fez um buraco na cabeça e morreu. Foi daí que fui parar em Portugal, porque fizeram a cesariana, colheram mal e eu não andava. Então eu fui evacuada para lá com essa idade, eu casei com 17 e tive filho com 18... Então, eu tem ovo, mas não posso comer ovo, mas os meus neto come, a minha filha come... agora eu posso comer carne todo dia, 3 vezes, 4 vezes... a hora que eu quiser. Não é bom isso? Eu não sonhei? Eu sonhei... ah! Eu adorava um aliança assim com um anel por cima, quando via as pessoa com aliança e um anel, eu ficava a olhar, a olhar... ah! Um dia eu vou ter assim. Eu consegui. Eu tive 4 filhos, duas menina, dois rapaz. É... sempre eu pedi, sempre a sonhar. Eu me lembro, quando eu ia pra casa das pessoa e tem aqueles vitrine, aquelas mesa, cadeiras. Eu olhava: Ah! Quando eu trabalha eu compro uma... ah! Eu acho que todo mundo sonha, há muito que não tem sorte pa realizar o sonho... mas pra viver tem que sonhar. Eu sonhava assim, eu pensava assim: ah! Eu vou ter um médica em casa. Eu vou pro hospital e vou dizer assim: ah! Eu quero falar com doutora Joana. Ah! mas agora ela não pode atender. Eu vou dizer assim: ah! Diga que é Maria que ta aqui a espera dela. A Joana vai dizer assim: ah! É a minha mãe, manda ela entrar. Eu pensava assim, eu olhava pra elas, olhava pra elas. Eu pensei assim, eu começa a falar por dentro. Pra fora não, mas por dentro eu falava... eu ficava assim: Ah! O meu filho vai ser aviador, eu sentada ali, ele vem, mãe, mãe... e todo mundo olhava pra mim. Ah! Eu ficava tão orgulhosa. Eu penso assim, eu não penso assim em ter dinheiro, não. Não é... você já me entendeu, assim... Ana as vezes estuda as coisa assim... eu sei que você estuda muito, mas as vezes descansa. Mas sempre dá a ela coragem, trabalha porque assim, ela trabalha com todo mundo 12º ano, com 13º ano, com ta-ra-ta-ta... mas

eu sinto que eu batalhei no meio deles, mas é tão difícil chegar até aqui. Mas pra você não, eu digo assim pra ela: você já não. Você... olhar diferente... já é outra história. Você não vai ser humilhada... dona Ana, doutora Ana... o Marcos tal, mesmo que a Joana não consiga, mas gora ela pode ta ali, eu sou gerente da loja... e o nome, nós temos que comprar o nosso nome. Nós tem que comprar com o nosso trabalho. Pra ter bom nome, você tem que fazer bom trabalho. Você vai ter um bom nome, você tem que comprar um nome bonito. Mas, com um mal trabalho você tem um nome feia. E você não pode recuperar [...]

Como foi possível perceber, ela que casou aos 17 anos, desde cedo começou a trabalhar escondido do marido e mesmo trabalhando na venda de pão, continuava desempenhando as tarefas domésticas, fazia o possível para estar casa e preparar a comida antes que ele chegasse, assim não desconfiaria da atividade que ela desenvolvia. É interessante notar, como momento em que ela se distancia do cuidado da casa e da família é visto com certo pesar, uma culpa por não poder dá carinho aos filhos. Esta “ausência” tem sido sanada por todo o empenho em poder possibilitar o melhor para eles. As privações sofridas na infância, também, servem para legitimar a dedicação total que ela tem hoje para com os filhos.

Em seu discurso é notório e recorrente a necessidade de dar a eles tudo que ela não teve. Neste sentido, a educação passa a ser vista como um dos principais mecanismos de garantia de um futuro melhor, atrelado ao desejo de ascender socialmente. Por isso buscou investir nos estudos dos filhos. Revela o sonho que tinha em ter uma filha médica e um filho aviador. Embora umas das filhas não tenham concluído o curso de medicina, ela demonstra orgulho daquela que é professora e que é chamada de doutora. A grande preocupação com os filhos, a fez construir uma casa pra cada um deles e adquirir 3 estabelecimentos, justamente para que, caso aconteça alguma coisa com ela, eles tenham uma fonte de renda garantida.

[...] há uma semana atrás, eu sentei assim com ela, eu disse assim: agora eu quero falar com você. E ela disse: o que mamãe? Não venha com aquelas coisa. Porque eu disse quando eu morrer... ela não gosta de ouvir isso. Eu disse: não, é isso mesmo que eu vou falar. Porque as vezes tem um surpresa, que nós não podemos falar, eu gosto de falar, se eu morrer, vocês tem que saber tudo. Eu disse pra ela: ah! Eu tenho 6 mil metro de terreno em tal sítio, é 2 mil pra você, 2 mil pa Joana, 2 mil pro Marcos. Mas, eu quero que vocês tirem 2 mil metro pa fazer 3 vivendas junto. Joana, Ana e Marcos. O outro 2 mil ou 4 mil, que dá pra você fazer um armazém ou um parque pa venda. Outro parque pa vocês mesmo. É ótimo, eu quero que vocês fiquem junto. Eu disse assim pra ela: eu

tenho mais mil metro aqui na terra grande eu queria que ficasse pro Chico, pra o estaleiro do carro. Aquela de cidadela que eu tenho, dá um jeito pra vocês, não sei. Eu disse assim pra ela: O meu sonho era ter 3 loja e 3 casa, era o meu sonho. Eu sonhava assim: Ah! Eu trabalhava pra dá escola as minhas filhas, pra elas não ser humilhadas como eu. Era o meu sonho, eu realizei o meu sonho. Porque a Joana falta 8 cadeira, ela pode tirar em um ano, em qualquer momento. Mas agora nem precisa porque não tem ninguém pra tomar conta da loja, eu ponho ela como gerente da loja. Eu queria sempre ter 3 casa, eu queria ter 3 loja. Quando eu morrer é pra dizer assim: um pra Joana, um pra Ana, um pra o Marcos. Pra não ter briga. Toda casa que construo é pra dividir pros 4. Pra mim e pra eles. Nunca eu tive ambição assim, pra dizer assim: ah! Tem que renda [alugar] uma loja, tem renda... pra ganhar dinheiro, nunca. Eu gosto de trabalhar. Todo mundo gosta de dinheiro. Eu gosto de dinheiro sim, mas pra ser sincero eu não gosto de ter dinheiro, eu não tenho dinheiro. Eu não gosto de ter dinheiro e eu nem tenho dinheiro. Se agora assim eu tenho 2 mil, 3 mil conto na minha mão, amanhã eu saí por aí, encontro um terreno e compro. Não tenho dinheiro, eu acho que eu não sou ambiciosa. Eu acho que o meu é sonhar, não é ambição, porque eu penso nessa pra minhas filha, eu penso em outra casa pra minha filha. Até agora que eu já tenho 3 lojas, é tudo comprado só uma parte que é de renda, mas aquela parte que é mais pequenininha é na boa zona, ta ótimo. Eu disse pra ela: se vocês não quer ficar com bens tudo junto, divide mercadoria e a loja. Marcos fica com uma, a Joana fica com outra e Ana fica com outra, cada qual numa. Casa, eu tenho 3 casa, tem um na Santa Catarina, eu tenho uma li [aqui], no primeiro andar daquela li, mas eu vou aumentar, se eu não morrer... eu tenho uma em Portugal, dá pra fazer férias pra ela. Aquela tem que ser pra todos, pra fazer férias. Então, as vezes eu penso assim: muito obrigado senhor deus, porque eu não tem escola, mas eu lutei. As vezes eu trabalho das 7 horas da manhã até as 2 da madrugada, sem parar. Levanto as 6 horas, vou pro mercado, chego a casa 7, 8 hora, entro no armazém e só saí do armazém 2 horas de manhã ou 2:30. Eu levanto logo as 6 horas da manhã. Em Portugal eu saía de casa 2 de manhã e chegava 10 da noite, todo dia [começa a falar baixo e com um tom triste]. Só tinha folga segunda-feira. A minha vida foi assim, mas graças a deus com todo carinho, com todo amor, com todo garra [...]

É possível perceber que Maria alcançou um patamar que nem todas essas comerciantes conseguem, muitas continuam vivendo sem maiores oportunidades de vida, são muito poucas as rabidantes que chegam onde ela conseguiu chegar. Hoje possui propriedades, terrenos e lojas, que empregam um total de 19 funcionários. Este patrimônio adquirido lhe dão um certo prestígio social e garantia para futuros dos filhos e, também dos netos, pelos quais ela, também, dedica bastante preocupação e cuidado.

[...] Por isso que eu lutei tanto, eu lutei tanto pra conseguir. Dá educação a minha filha, dá escola a minhas filha e dá a boa vida que eu não tive... e ainda, enquanto eu to com vida eu luta pra os meus neto. Eu não deixa Ana comprar roupa, nem sapato... nem a Joana. Eu que dá tudo pra meus neto... Eu, se eu tem 100 ano de vida eu prefiro dá de comer 100 ano a minhas filha, todas e os meus netos. Eles dormem comigo, eu não sente cansada pra fazer leite a noite. Não sente cansada pra mudar fralda. Não sente cansada que eles rasga, brinca, não. Eu acho assim, riqueza é felicidade, mais nada, só. Eu sou feliz. Eu trabalha cansada, mas não sente. Se eu for trabalha dia e noite, eu não sente cansada que eu vou dizer assim que amanhã não pode, não. Eu levanta mais cedo ainda pa trabalhar. Amanhã eu vou viajar, eu vou pra Portugal, de Portugal eu vou pra Franca. Talvez Holanda. Não sei. Eu vou pra 2 semana, eu tem que fazer este 3 país. Eu sei que tá frio, que é difícil pra minhas costa, que dói coluna. Mas aí que eu penso assim: o que que eu vou comprar pra Pedro? O que que eu vou comprar pra Luisa? Já pensa na presente pra ela. Quando pensa na compra eu to a pensar o que? Que eu vou comprar? Porque ela se cansa de brincar, o que que eu vou comprar? Já quando a gente se encontra no aeroporto, ele [o neto] quer que eu abra a mala já no aeroporto pra tirar o presente dele! Se eu comprar dois presente: mãe é só esse não tem mais. Ah! Quando eu vou pra Merca [América] pra comprar roupa tem que comprar 30, 40 peça. Eu não sou ambiciosa pra guardar dinheiro não. Eu gosto de ganhar pra fazer aquilo que eu acho que tem que fazer. Eu compra terreno aqui, terreno ali. Eu não tenho vou ao banco. Se a minha filha diz: ô minha mãe quero comprar isso, eu não tenho, vou ao banco, compro e pago o banco. Assim que eu faço, não sei se eu faço bem ou se eu faço mal. Assim que eu sente feliz. Você não tem filho? Quando você tiver, você vai sentir uma coisa. Ah! Quando eles estão tão feliz, você ainda está mais feliz do que eles. Quando eles estão triste você está a chorar. Quando eles estão feliz, você grita de felicidade. Você vai sentir.... eu contei tudo junto né, de grande e contei a história minha também. Porque aquilo vem tudo junto, sabe? Onde que você ganha assim... coragem, garra de trabalhar, de ter aquilo que você quer e não teve quando era pequenininha. De conseguir aquilo que nunca consegui na vida. Eu ainda sonho, eu sonho assim em um dia ter um vivenda. Sair dessa casa e morar em um vivenda longe, com sala enooorme, com cozinha enooorme. Entendeu? Aquelas duplex que é só pra você. Se eu não morrer daqui pro fim do ano. Eu vou ter isso. Isso não ta em primeiro lugar. Isso é uuultimo... que eu to a pensar agora. Eu já consegui aquilo que eu sonhava antes. Esse é aquilo que eu to a sonhar agora. Entendeu? Aquilo que eu sonhava, carne, ovo, casa, cadeira, mesa já ta. Isso é sonha de agora. Sonho de idade. Sonho de menina, já ta realizado. Mas agora é sonho de idade, se eu não morrer. Eu vou fazer junto ela, em vez de 3 vai ser 4. Já temos terreno agora é guardar. Eu trabalhei sempre, sempre... eu não tinha nada. Quando eu me casei a minha casa, o teto era de palha. O chão era com cimento. Casa de minha mãe não tinha chão com cimento, tinha terra. A minha já tinha cimento. Ainda tem essa casa. O meu avô vendeu. Eu vou comprar. Eu vou construir essa casa. Sentar na rua e ver a maquina quebrar. Se eu não morrer cedo, eu faço essa casa... é de telha, mas não caiu. Ta lá, ta alguém a morar. O irmão do meu marido. A minha primeira casa. Agora tem outro sonho, esse aqui se dá, dá. Se não dá, não tava no plano [...]

Maria, ainda hoje viaja sozinha para comprar produtos, o desejo de possibilitar o melhor para os filhos e netos tem lhe dado força para continuar nessa jornada. E mesmo cansada, não pensa em parar tão cedo, pois segundo ela, ainda possui outros sonhos a serem realizados. O nosso interesse em destacar a trajetória de vida dessa mulher, foi uma tentativa de evidenciar a vivência de muitas daquelas que se inserem na prática da ravidância. A vida dela retrata a história de muitas outras pessoas que viveram ou vivenciam uma realidade permeada por dificuldades, privações e luta. No entanto, vale destacar que a trajetória dela não constitui uma regra, ainda são muitas as mulheres e homens que continuam lutando diariamente pela sobrevivência e sustento dos filhos e sem maiores oportunidades de vida.



## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com este trabalho buscamos analisar algumas das dinâmicas de comercialização em ruas, feiras e mercados, desenvolvidas por mulheres em Cabo Verde. A realidade econômica e social do país tem possibilitado que essa prática detenha um poder significativo para a sociedade local. As rabadantes viajam para vários países em busca dos mais diversos produtos, dentre os quais podemos destacar: lingerie, bijuterias, roupas, calçados, sandálias havaianas, moda praia, produtos para cabelo, cosméticos, eletroeletrônicos e artesanatos. O Brasil tem se configurado como um dos principais destinos dessas mulheres e os artigos nacionais acabam por obter uma grande aceitação entre os cabo-verdianos.

A história de vida de muitas comerciantes tem demonstrado como são múltiplos os fatores que impulsionam a inserção nessa atividade, embora muitas narrativas tenham destacado a “falta” de outras opções, não é apenas a necessidade financeira que tem influenciado neste processo. Como foi possível perceber, as desigualdades sociais e materiais atreladas as assimetrias de gênero incidem diretamente sobre as “escolhas” de muitas delas. Os padrões socialmente aceitos acerca do que ser feminino e masculino ainda delimitam espaço a serem ocupados e atividades a serem desempenhadas. As mulheres continuam desenvolvendo os trabalhos de menor prestígio e remuneração.

Embora algumas pesquisas registrem um crescimento do trabalho da mulher no setor produtivo, em nível mundial, persiste a diferença de oportunidades e de remuneração em relação ao homem. Isso demonstra como as desigualdades de gênero têm influenciado inclusive o âmbito do trabalho. Na realidade, o conteúdo do trabalho feminino não é unicamente econômico, mas também é simbólico, é algo que não pode ser definido através de uma única perspectiva, pois assume formas e sentidos diferentes de acordo com o contexto social e o momento histórico em que ocorre.

No caso, específico da sociedade cabo-verdiana, aqui analisada, apesar das rabadantes acabarem por desenvolver uma atividade remunerada, que em alguns casos, o valor adquirido supera o do companheiro, elas continuam pressas as atividades domésticas. De fato, a emancipação econômica não consegue reverter as assimetrias de gênero, que se tornam cada vez mais arraigadas, ganhando novas configurações. O cotidiano de muitas dessas mulheres retrata que de fato tem ocorrido uma sobreposição

de tarefas e obrigações, exigindo destas um desempenho cada vez maior, ao mesmo tempo, que reforçam a sua subordinação.

Outro elemento, que merece ser destacado diz respeito ao imbricamento entre práticas “formais” e “informais” em meio a ravidancia. Daí a utilização do termo (in)formal ao longo do texto, pois para nós esta seria a melhor forma de compreender toda a complexidade que permeia a atividade desenvolvida por essas mulheres. Vale à pena, também, ressaltar a diversidade que existe em meio a este grupo, jamais poderíamos chegar a um perfil único dessas comerciantes. Aqui, certamente foi retratada apenas algumas realidades que estão imbuídas em meio a tantas outras.

De uma forma geral, sabemos que todo trabalho científico é inacabado e que sempre está em processo de reconstrução. Assim, estamos cientes das limitações destes, mas esperamos ter contribuído para o entendimento das realidades de mulheres caboverdianas que vivem do comércio transatlântico, especificando toda a complexidade que permeia o cotidiano de muitas delas.

## REFERÊNCIAS

- ABRAMO, Laís. Inserción laboral de lãs mujeres em América latina: uma fuerza de trabalho secundária? In: **Revista de Estudos Feministas**, vol 12, n.2/2004.
- AMADIUNE, Ifi. **Reinventing África: matriarchy, religion, culture**. Zed Books Ltd, London & New York, 1997.
- \_\_\_\_\_. **Male daughters, female husbands, gender and sex in na african society**. Zed Books, London and New Jersey, 1987.
- ANDRADE, E. **As Ilhas de Cabo Verde da descoberta a independência nacional (1460-1975)**. Paris, L'Haramattan 1995.
- ANJOS, José Carlos Gomes dos. **Intelectuais, literatura e poder em Cabo Verde: luta de definição da identidade nacional**. Praia: INIPC, 2002.
- BEZERRA DE MENEZES, Adolpho (1960). **O Brasil e o mundo ázio-africano**. Rio de Janeiro: GRD.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/>. Acessado no dia 17 de maio de 2010.
- \_\_\_\_\_. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Disponível em <http://www.ibge.gov.br/cidadesat/painel/painel.php?codmun=230440#>. Acessado dia 16 de maio de 2010
- BRITO-SEMEDO, Manuel. **Identidade cabo-verdiana**, Praia, IBNL, 2007.
- CABRAL, Amilcar. Apontamentos sobre a poesia caboverdiana. In: **Cabo Verde – Boletim de Propaganda e Informação**. Praia, nº 28, jan., 1952.
- CARDOSO, Manuela. (2007). **Cabo Verde e São Tomé e Príncipe: educação infra-estruturas como factores de desenvolvimento**. Portugal: Rainho & Neves.
- CARVALHO, Carla. Fornadja, campo e casa – espaços em transformação: o caso da Ribeira de Principal. In: **Ensaio Etnográficos na Ilha de Santiago de Cabo Verde: processos de identidades na contemporaneidade**. Praia: Edições Uni-CV, 2009.
- CASIMIRO, Isabel. **Paz na terra, guerra em casa. Feminismo e Organizações de mulheres em Moçambique**. CIEDIMA – Maputo 2004.
- DUARTE, Manuel. **Cabo-verdianidade e africanidade**. Praia, Spleen, 1999
- EMBAIXADA DE CABO VERDE NO BRASIL. Disponível em <http://www.embcv.org.br/portal/modules/news/index.php?storytopic=7> . Acessado no dia 24 de julho de 2010.

FERNANDES, Gabriel. **Em busca da Nação**. Notas para uma reinterpretação do Cabo Verde crioulo. Florianópolis /Praia, Editora da UFSC e IBNL, 2006.

\_\_\_\_\_. **A diluição da África**: uma interpretação da saga identitária caboverdiana no panorama político (pós) colônia. Florianópolis, Editora da UFSC 2004.

FERREIRA, Manuel. Consciência literária caboverdiana – quatro gerações: Claridade, Certeza, Suplemento Literário, Boletim do Liceu Gil Eanes. In: **Estudos Ultramarinos**, Lisboa, n 3, 1959.

FURTADO, Cláudio. **Dimensões da pobreza e da vulnerabilidade da pobreza em Cabo Verde: uma** abordagem sistemática e interdisciplinar. Dakar: Codesria, 2008.

FREYRE, Gilberto. **Aventura e Rotina**: sugestões de uma viagem à procura das constantes portuguesas de caráter e ação. Lisboa: Edições Livros do Brasil, 1954 (a)

\_\_\_\_\_. **Um brasileiro em terras portuguesas**: introdução a uma possível lusotropicalologia acompanhada de conferências e discursos proferidos em Portugal e em terras lusitanas e ex-lusitanas da Ásia, África e Atlântico. Lisboa: edições Livros do Brasil, 1954 (b)

GRASSI, Marzia. **Rabidantes; comercio espontâneo transatlântico em Cabo Verde**. Portugal: Instituto de Ciências Sociais e Spleen Edições. 2003

GUIMARÃES, Nadya. Apresentação Seção Temática: gênero e trabalho. In: **Revista de Estudos Feministas**, vol 12, n.2/2004.

GOMES, Simone. Cabo Verde e Brasil: um amor pleno e correspondido. In: **Revista de pós-graduação em Língua Portuguesa**, nº 9, 2008. Disponível em: <http://www.omarrare.uerj.br/numero9/pdfs/simone.pdf>. Acessado em 20 de maio de 2010.

HAVIK, P. Matronas e mandonas: parentesco e poder no feminino nos rios da Guiné (sécs. XVII-XIX). In: **Actas do simbólico internacional. Desafio da diferença: articulando gênero, raça e classe**, 2000.

HOPKINS, A. G. Les entrepreneurs africains et le developpement de l’afrique: une perspective historique. In: **Entreprises et entrepreneurs africains**. Ed. Ellis-Fauré 1995.

JAYAWARDENA, Kumari. **Feminism and nacionalism in the third world**. Nova Deli 1986.

JIRIRA, Kwanele. Our struggle ourselves: shaping feminist theory in our context. The Zimbabwe scenario. In: **Safere (Southern African Feminist Review – The gendered politics of Land)**, 1995.

JORNAL OJE disponível em <http://www.oje.pt/noticias/afrika/comercio-informal-estimula-o-ilegal-e-prejudica-cabo-verde-na-omc-diz-camara-de-comercio>, acessado no dia 28 de julho de 2010

JORNAL O POVO disponível em <http://opovo.uol.com.br/opovo/fortaleza282/780284.html> acessado dia 17 de maio de 2010.

MBILINYI, Majorie. Research methodologies in gender issues. In: **Gender in southern Africa – conceptual and theoretical issues**. APES BOOKS, Harare 1992.

MCFADDEN, Patricia. Challenges and prospects for the African women's movement into the 21<sup>st</sup> century. In: **Report of the first African women's leadership (AWLI)** Kampala, Uganda, 1997.

MICHEL, Serge e BEURET, Michel. **La Chinafrique: Pékin à la conquête Du continent noir**. Paris: Bernard Grasset, 2008.

MONIZ, Elias Alfama. **Africanidades versus europeísmos: pelepas culturais e educacionais em Cabo verde**. Instituto da Biblioteca Nacional e do Livro (IBNL) Praia, 2009.

MUNIZ, Antônio. **Tributação e comércio internacional informal: estudo das relações Cabo-Verde – Ceará**. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-graduação em Constitucional. Universidade Federal de Fortaleza, 2008.

PENOUIL, M. **Le developpement sponté**. Paris: Pedone, 1985.

PINA, Jaqueline. **As influências da Telenovela brasileira no cotidiano de Cabo Verde**. Monografia de Graduação. Comunicação Social. Universidade Federal de Juiz de Fora, 2007.

PHILLIPS, Anne. Las pretenciones universales del pensamiento politico. In: BARRET, M. e PHILLIPS, A. (Comp.). **Desestabilizar la teoria. Debates femininos contemporaneos**. México: PUEG/UNAM, 2002.

\_\_\_\_\_. Deben las feministas abandonar la democracia liberal? In: CASTELLS, Carmem (Org.). **Perspectivas feministas em teoria política**. Barcelona: Paidós, 1996. p. 96.

REIS, Luiza. “África volta à Bahia”. O Centro de Estudos Afro-orientais e o intercâmbio de estudantes africanos (1961-1965). In: TRAJANO FILHO (org.) **Lugares, pessoas e grupos: as lógicas de pertencimento em perspectiva internacional**. Brasília: Athalaia, 2010.

ROCHA, Eufémia. Mandjakus em Praia: etnografando trajetórias de imigrantes a costa ocidental de África. In: **Ensaio Etnográficos na Ilha de Santiago de Cabo Verde: processos de identidades na contemporaneidade**. Praia: Edições Uni-CV, 2009.

ROCHA, José. Dimensão econômica da integração regional: CEDEAO e o caso de Cabo Verde. In: CABRAL e FURTADO (org.) **Os Estados-nações e o desafio de integração regional da África do Oeste: o caso de Cabo Verde**. Praia: Gráfica da Praia, 2008.

RODRIGUES, José Honório. **Brasil e África: outro horizonte**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1961.

ROSALDO, Michelle. Women, culture and society: theoretical overview. In: Michelle Rosaldo & Louise Lamphere (eds.) **Women, culture and society**. Stanford University Press, 1974)

SAFFIOTI, Heleieth, Violência de gênero no Brasil contemporâneo. In: SAFFIOTI, Heleieth; VARGAS, Mônica (Orgs.). **Mulher brasileira é assim**. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos. 1994, p. 176.

\_\_\_\_\_. Rearticulando Gênero e Classe Social. In: BRUSCHINI, Cristina; COSTA, Albertina de O. (Org.). **Uma questão de Gênero**. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos, Fundação Carlos Chagas, 1992.

SANTANA, Ivo de (2004). **A experiência empresarial brasileira na África (1970 a 1990)**. Salvador: Ponto & Vírgula, 2004.

SANTOS, Orlando. Do “pregão da avó Ximinha” ao grito da zungueira. Trajectórias de vida, identidades e representações sociais do quotidiano. In: **Revista Angolana de Sociologia**, junho, nº 1, 2008.

SARAIVA, José Flávio Sombra (1996). **O Lugar da África: a dimensão atlântica da política externa brasileira de 1946 a nossos dias**. Brasília: Universidade de Brasília.

SILVA, Tatiana Raquel Reis. Rabidantes: relações de gênero e comércio informal em Cabo Verde. In: **Anais do VII Congresso Ibérico de Estudos Africanos. Portugal: CIEA 7**, 2010.

SILVEIRA, Onésio. **Conscientização na literatura cabo-verdiana**. Lisboa: Casa dos estudantes do Império, 1963.

\_\_\_\_\_. **A democracia em Cabo-Verde**. Edições Colibri. 2005.

SCOTT, Joan. Gênero: uma categoria útil para a análise histórica. **S. O. S. CORPO**. Recife, 1995, 2 ed. p. 11.

\_\_\_\_\_. A igualdade versus diferença: os usos da teoria pós-estruturalista. **Debates Feministas**. (Não foi informado o local e a editora), 1988.

SHOTTER, J. LOGAN, S. A penetração do patriarcado: sobre a descoberta de uma voz diferente. In: GERGEN, M.MC. Canny. **O pensamento feminista e a estrutura do conhecimento**. Brasília: Edumb/Rosa dos Tempos, 1993. p. 93.

VLETTER, Fion de. **A promoção do sector micro-empresarial urbano em Angola.**  
Luanda: Principia Publicações Universitárias e Científicas, 2002.

# **ANEXOS**



## **ANEXO I**

## QUESTIONÁRIO

NOME:

IDADE:

SEXO:

ENDEREÇO:

ESTADO CIVIL:

(SE FOR CASADA QUAL É A PROFISSÃO DO MARIDO)

TÊM FAMILIARES EM OUTROS PAÍSES?

GRAU DE ESCOLARIDADE:

ONDE VOCÊ FICA QUANDO VEM AO BRASIL?

ALÉM DO CRIOULO VOCÊ FALA OUTRA LÍNGUA?

SE FOR CASADA: O MARIDO AJUDA NO NEGÓCIO?

QUEM VOCÊ CONSIDERA O CHEFE DE FAMÍLIA?

TEM FILHOS? QUANTOS E QUAL A IDADE DELES?

QUANDO VIAJA COM QUEM OS FILHOS FICAM:

OS FILHOS MAIS VELHOS AJUDAM NA PROFISSÃO?

OS FILHOS ESTUDAM? EM ESCOLA PARTICULAR OU PÚBLICA?

QUAL É A SUA RENDA MENSAL (ESPECIFICAR A RENDA DIÁRIA)?

VOCÊ PAGA SÓ A ALFANDEGA OU IMPOSTOS PARA O ESTADO?

QUAIS SÃO OS PRODUTOS QUE VOCÊ MAIS COMPRA?

QUAIS OS PRODUTOS QUE VOCÊ COMPRA POR ENCOMENDA?

QUANDO VOCÊ COMEÇOU A FAZER ESTE TIPO DE COMERCIO?

VOCÊ SÓ COMPRA PRODUTOS NO BRASIL?

QUANDO VC COMEÇOU A VIR A FORTALEZA?

VOCÊ VIAJA SOZINHA OU ACOMPANHADA?

QUAL É O PAÍS QUE VOCÊ MAIS COMPRA?

COMO SE SENTE A NÍVEL DE ACOLHIMENTO NOS PAÍSES QUE COMPRA?

TEM ALGUMA OUTRA FONTE DE RENDA?

QUANTAS VEZES VOCÊ VIAJA POR MÊS?

TEM DESCONTOS NAS PASSAGENS? VOCÊ GOSTA DO ATENDIMENTO?

QUAIS OS CRITÉRIOS PARA A ESCOLHA DOS PAÍSES QUE VOCÊ FAZ COMPRAS?

VOCÊ TEM FUNCIONÁRIOS? ELES SÃO DA FAMÍLIA?

## **ANEXO II**

## Mapa dos países que compõem a CEDEAO



## **ANEXO III**

## LOJAS CHINESAS EM CABO VERDE

Loja Bodona, termo em crioulo que quer dizer “tudo bem”, “tudo certo”. Observem o detalhe das mãos dadas, reforçando o sentido de amizade entre chineses e cabo-verdianos



Loja Chinesa no Platô, pintada com as cores da bandeira de Cabo Verde



A chinaTown, uma das maiores lojas chinesa da cidade de Praia.





A Grande Muralha, outra loja chinesa bastante conhecida na cidade



Aqui uma loja de alumínio, que demonstra como os chineses não apenas estão negociando roupas e artigos de vestuário, mas acabam por desenvolver o comércio de vários produtos. Observem como a palavra “Amizade” como está em destaque.



## **ANEXO IV**

*Há quantos anos que a senhora comercializa produtos?*

Eu comecei, parece com 23 ano, 24 ano. Na altura Ana tinha 2 ano. Já lá vai 28 ano que to nessa vida. Eu comecei assim, eu fui pra Portugal com 18 anos, eu fui lá e eu vendia pães, eu vendia pães lá. Então, quando eu tive a Joana, tive a Ana, eu vim pra Cabo Verde a Joana tinha 4 anos e a Ana tinha 2 anos. Mas, eu trazia alguma coisa de lá para vender! Trazia alguma coisa comigo, então a minha irmã foi pra mercado vender e usei aquele dinheiro, que era bom, eu ganhei e então quanto fez, quando eu cheguei lá em Portugal, eles me deram 45 dias, quando eu voltei para lá, eu começara a dizer pro meu marido: ah! Eu vou para Cabo Verde vender as coisas, ele não quis. Meu marido disse que nãaaa, que não dáaaa, porque de não sei o que, alfândega, não sei o que, não sei que mais. Eu disse não, eu vou, ele não me deixou, disse que não. OK, eu compro, eu ponho no barco e a minha irmã tira e vende. Eu tive um ano a falar com o meu marido para vê se ele me deixava, mas mesmo assim ele não me deixou. Então em um certo dia fomos pra mercado de peixe e eu não comprei peixe! Um dia, dois dia, três dia, eu acompanhava mas não compro, não compro e não vendo. Ele começava dizer: ah! Você não quer trabalhar? Eu disse: não, nesse aqui já não, chega, eu quero fazer outra vida, se você não me der, trabalha sozinho, eu que já não faço mais nada. Já to cansada. *Ele vendia peixe?* Ele não vendia bem assim, ele... não... eu fui pra Portugal, dois anos eu comprei um carro, o carro era daquele aberto, então ele pegava peixeira, não é? Ele ganhava o frete, fazia frete, ele fazia frete. [ela respira fundo e continua falando] E então eu já estava cansado de fugir da policia de um lado para o outro, eu estava cansado mesmo. Então, tivemos um mucadinho de bate-boca. O meu irmão foi lá, falar com ele. Eu fiquei chateada porque, pronto, eu já tinha 3 mil contos na banco nessa altura e eu queria que ele me desse mil contos pa trabalhar. Ele disse que não, o dinheiro era a prazo, eu não podia tirar sozinha. Eu fui lá pra tirar 500 contos, eles não me deram. Eu comecei a brigar com ele, não sei o que... Então o meu irmão foi falar com ele e então ele me deu o dinheiro, pra eu começar. Vim pra cá com quase 24 ano, comprava lá, vendia na São Vicente, vendia na Santo Antonio, vendia na Praia. Até um certo dia, eu ouvi no rádio que um vôo da Varg [Varig] fazia... levava a gente pa conhece, era um preço bom, o bilhete. A primeira eu não fui, em 15 em 15 dia, o vôo era de 15 em 15 dia, a primeira eu não fui. O segundo vôo, eu fui, fui pra lá, pro Rio de Janeiro. *Isso mais ou menos em que ano ?* Hum... deixe me ver... 18, 19 anos... 18, 19 anos, é o primeiro avião de Brasil começa fazer pa Cabo Verde, era Varg. E então, eu consegui um fábrica na UniLope, lá no Rio de Janeiro, comprava calcinha, era umas calcinha, sabe, vendia... de 15 em 15 dia eu fazia viagem ou então um mês. 15 dia lá, quando eu voltar tem que esperar, 15 dia pra vir outra vez o vôo. Então, tá todo mês, lá e cá, Portugal, essas coisas. Então a vida começou a dá um mucadinho de volta, assim, fiz a minha casa, não é esse aqui, não, é outra. Vendia na Platô, mesmo em cima de Platô, vendia lá, perto da mercado, vendia na Platô. Eu, minha irmã, porque não havia

Sucupira, na altura, não havia Sucupira, então depois eles fizeram Sucupira e ficamos a vender na Sucupira. A partir daí eu vendia a grosso, vendia a unidade. A partir de um tempo começaram a vir a... produtos falsos, então quando começaram os produtos falsos, eu fiquei com pouco cliente *No caso seriam os produtos chineses?* Não, mesmo, não só chineses, mesmo outro, hã... aquele raça que parece com indianos, que não é indianos, hã... parecido com indiano, aquele vizinho, é... país vizinho, parece indiano... então trouxe esses produtos pa Cabo Verde, África do Sul, não sei o que. A caixa tudo igual, não sei o que, mas não é original, aí não dá. A loja deles aqui... então eles vende barato, eu fiquei com pouco cliente pa pô mercadoria a grosso, então eu pensei, eu pensei... num belo dia apareceu um senhora e me disse: Jose, quer comprar uma loja? Eu disse assim: Sim eu compro, sim eu compro. Onde é que é? Ela me disse: é ali no centro, dentro do Sucupira. E... ele disse então, se tiver, vamos lá, eu vou, apareceu aquela loja pequenininha que era 3 mil e quinhentos conto e ta um maior que era 7 mil. Eu queria a de 7 mil, mas o meu marido disse que não, não, não, porque não podemos fazer empréstimo no banco, porque tava Ana e a Joana, primeiro ano de curso... que não podia, porque... não sei como que... Ah! Então eu faço sozinha. Eu queria fazer empréstimo sozinha no banco que era pra comprar aquela loja grande, [aqui ela começa a falar baixo e pausadamente] o gerente disse que não, eu sou casada com comunhão de bem, que não podia, tem que ser eu e o meu marido pa fazer. Ok, eu tive que comprar aquele pequenininho que eu tinha dinheiro de comprar e de ter uma loja pequena. Lá onde você me encontrou naquele dia, repara que aquela loja tem divisão em dois, aquele pequenininho é meu, mas o outro grande não é meu. Então, o que eu queria era aquele grande, o meu marido não me deixou. E então eu comprei aquela loja pequenininha, eu vendia sapato, vendia colcha, lençol, toalha, vendia xampu, alguns tipo e rol-on... deixa eu vê se eu lembro o nome, não me lembro o nome, mas depois eu lembro... era xampu, era esse rol-on... landa, tique landa, tique landa. Era o que nós vendia lá no Sucupira. Ah... E então, quando eu comprei essa loja nós tinha que... dizer, você... o que que eu queria por naquela loja, eu dizer: ah! Eu queria área cosmético, eu adora cosmético. Outra é sapato, não sei o que, não sei que mais. Ok, escolhi cosmético, eu abri uma lojinha com cosmético... fiquei com a minha loja do Sucupira... vendi e graças a deus eu ganhei cliente pa modi o produto. Porque pronto, eu vou pra Merca, vou pa Holanda, vou pra Portugal e po Brasil. Nunca eu compro nada aqui, nunca eu compro, eu sempre quer pegar qualidade, eu gosto de, eu gosto de cosmético, eu adora cosmético. Ah, eu acho que... um qualquer coisa que você faz com amor, com carinho, tem que dá bem. Você pode ter tudo na vida, não tem amor, não tem carinho... não vai pa frente, tem que ter, eu amo, eu... olha para além da minha família, mais perto que é a minha filha, o meu marido, não sei o que... o meu paixão é cosmético... E, então! Eu abri aquela lojinha, graças a deus me deu bem, depois eu arrendei, a outra tava de renda, aluguel. Eu aluguei a outra... *Isso foi quando?* Em abril, fez um ano. Empilhei aquilo... hã... cliente começa a dizer assim: ah! Tem que abrir uma outra loja, porque quando é tempo de festa, é movimento... ali na Parmarejo [Palmarejo]. Ali não sei o que, não sei o que mais... Eu tive que abrir cá em casa um, não tive, não fiz sucesso...ah, é um zona muito... fica um pouco atrás, as criança na porta de loja... eles começaram a reclamar: olha aquele é

perigo, com o carro, as criança não sei o que, lá pra cima, lá pra baixo, nós não podemos lá ir, não sei o que. Então, eu tive que compra um na Parmarejo... também fui esperta... eu fiquei, pra ser sincera, contente porque pronto, eu, o meu marido não trabalha, alias trabalha, é assim, ele leva o almoço pra loja, pega mercadoria em casa e leva pra loja, mas ele nunca entra loja... [ela dá uma pequena pausa na fala e continua] e as minha filhas... eles me ajuda, foram pra curso eu fiquei sozinha... mas quando é altura de fêria lá, que aqui já faz parte de festa que é mês de dezembro, elas vem pra cá, pra me ajuda na loja, pra me ajuda. Eu disse pronto eu fui pra escola menos que um ano... e então [começa a falar com um certo pesar] conheço preço, conheço produto, porque pelo que eu disse, se você ama alguma coisa, se você ama uma coisa de verdade, você tem que ter experiência pa fazer aquilo, tem que ter. Eu conheço produto, compra, viaja sozinha, vou pro Marrocos, Marrocos vendia era calca, camisa, t-sirt, sapato, produto não, nunca comprei lá produto. E então a partir daí eu deixei de vender aquelas coisas e só fiquei com o cosmético, quando eu ganhei mesmo no cosmético, só fiquei com o cosmético. Mas, na altura que nos começamos a vender aquilo era o tipo de discriminacion... você era humilhada... porque quando eu e o João chegávamos no aeroporto, que o vô pouasa no aeroporto, se eu peso... assim, as vezes que eu trago mil quilos do Brasil de avião. Você traz uma maleta com trinta quilos, é normal que pode vir 10 maletas, pode ficar 20 pa traz e pode vir 10. O seu que é só uma não vai. É normal porque se você tem 30 volume, é normal que pode vir 5, 6 ou 7, 8 volume teu. Mas, quando eles me viam, começavam a falar: Ah! Só vem os produto e mala de rabidante! Porque as vezes não sei o que, não sei o que mais. Eu só tenho uma que não pode vir, que não o que. Era um discriminacion, até na alfândega. Alfândega não só pode ver que é só pa mim, só pa rabidante. Pra entrar na, na alfândega pode ser rabidante, pode ser você, pode ser outro, pode ser outro. Alfândega é pra todos, não é só pra rabidante. Malmente eles entravam na alfândega: ah! Eu não sou rabidante, eu não vendo, eu não compro [produto] brasileiro, eu não sou rabidante, olha pra elas não olha pra mim. Então, nós assim a ficar a olhar uns pra os outros e não falamos nada, porque pronto, era uma discriminacion, claríssimo. Era... até eu sempre disse a minhas filha, eu fui humilhada, você pode ir num sitio e dizer olha eu queria falar com fulano: ah! Agora não eu não to com tempo! Um cosa assim desprezado, é... entende? Você pode, caso uma pessoa quer falar comigo, disse assim: Ah. Agora não, porque eu to a fazer isso, mas pode vir amanhã ou pode vir a tarde. Ou agora não dá. Mas, logo assim, dá as costa a pessoa, não fala, não dá satisfação, tratam mal. Eu chorava... eu sentia mal, eu me chorava...[respira fundo] as vezes eu disse assim: Ah! Eu sou rabidante, mas eu não sou assassina, eu não mato ninguém, eu trabalho é para os meus filhos e pra mim, não tem nada a ver. E então, eu fiz a minha casa, comprei o meu carro, dei escola as minhas filha. Na altura de curso, eu procurei bolsa, não encontrei [neste momento a filha entra na sala. A atendente da agencia de viagem queria falar com ela sobre as passagens. No dia seguinte ela iria viajar]. E então eu sentia mal, pra ser sincero, eu fiquei, até agora eu fiquei, parece que... eu fiquei um pouco traumatizada [traumatizada]. É... assim, chegar na pessoa pra pedir um favor. Não, eu prefiro não experimentar... E então, quando chegou a altura de curso, eu queria bolsa, eu pedi a bolsa, ao menos se me dava a bolsa pra Joana só pra

Ana, porque era duas ao mesmo tempo pa ir pro curso. E eles disseram que não, que não dava. Ok. Eu disse assim: então, eu vou pedir mais uma coisa, que desse vaga no mesmo sitio ou menos eu compro só um computador, aluga só um quarto ou só uma casa pás duas, pa não ficar assim um de cada lado. Na altura que vaga saiu, eu fiquei sem sentido, fiquei mal, chorei, chorei, porque eles arranjaram vaga pras minhas filhas uma na Braga outro na Guarda. Guarda pa Braga, um fica na fronteira de Espanha e a outra fica na Porto. É muito longe, eles não da pra ver umas as outras. Quando eu vou daqui pra lá, eu vou po Porto, eu tenho que pagar passagem pa Joana. Ana ficava na Porto [...]. E, então, mas eu habitei [habituei] com a situacion, com a Joana, a Joana teve que, porque ela é muito sensível e ela deixou um ano pra traz de curso. Ela mudou de curso, pra vir pa Braga pra perto da irma e ela veio pra perto da irma. Ai a Joana não terminou, primeiro porque ela deixou um ano pra traz, porque ela mudou de curso. Ela ganhou um esgotamento que ela não conseguiu [começa a falar baixo e triste] só faltava oito cadeira, pronto. Má pronto. Ah! A vida de... negocio de rabidante ou comerciante é um vida estressada, é cansativo, é arriscado. Porque nos arriscamos assim, com dinheiro no Brasil pra cima e pra baixo. Arriscamos no Marrocos pra cima e pra baixo, na Merca, na New York, pra cima e pra baixo. Lisboa é menos, é mais tranqüilo, lá ainda é mais tranqüilo. Quando que nos chegamos em Cabo Verde com mercadoria... é uma humilhacion. Eu sinto isso. Só que o problema é aquelas pessoas, tudo que não falavam conosco, dava as costa, ta-ra-ta-tá, porque nós somos rabidantes de nível baixo. Eu penso assim. Agora eles é rabidante ou comerciante, tudo agora é rabidante. Eu senti mais humilhada ainda porque, pronto, eu trabalha, não bebo, não fuma, não tem paródia, porque sempre eu penso assim: o meu marido não tem jeito, as minhas filhas tão a estudar, eles estuda, eu to sozinha a batalhar, eu tenho que tomar a atenção de ganhar 100 escudos e gastar só 30, ou só 40. O resto você já sabe pra que é. É pra eles. Pronto, mas eu gosto de ter bom carro, boa casa. Ah! Eu adoro. Eu posso estar assim como eu to, passa 15 dia, eu não uso um creme, nem na cara, não põe batom... a coisa que eu mais adoro e que eu não consigo sair de casa sem, é um bocadinho de perfume. Eu adoro por um bocadinho de perfume, se eu sair sem. Eu saiu e volto outra vez pra traz pra pegar, agora creme não me interessa. Quando que eles me viram assim a fazer casa ou comprar carro, eles começam a dizer: Ah! Ela vende droga. Ah! Isso magoa tanto, porque eu... quando assim, você senti que eles não dá valor ao seu trabalho. Que eu vendia droga, era... por onde que eu passava argúem [alguém] olhava pra mim, mesmo que eles não pensava, eu penso que era isso que eles falavam de mim, que eu vendia. Eu fiquei chateada e começaram a falar, a falar, as pessoa começaram a dizer assim: ah! Não liga. Não liga, quando é assim você deixa passar, ignora. Só que eu penso assim, em alguns conselhos, e ignora as pessoa. Eu comecei a dizer assim: Ah! É verdade, vocês podem ver também, pode vender. Eu vendo e vocês que vão preso. Eu que vendo não vou. Sim, porque se eu vendo droga há mais de 20, 15 anos atrás. Eu me lembro que quando eu comprei um carro, era o Nilson Patroile, eu comprei caro na altura. Nem tinha dinheiro pra tirar o carro da alfândega. O banco que me deu dinheiro pra tirar este carro da alfândega. Eu tinha comprado este carro na Bélgica, quando que chega aí no ponto, eu fui lá no ponto de caixa pra ver o carro. Ai que vontade pra tirar aquele carro

na mão! Quando o carro começara a descer naquele guindaste, não sei, as pessoas começaram a dizer assim: ave-maria! Meu deus! Olha a farinha, olha a farinha. Quer dizer, quem tem aquele carro são as pessoas que vendem farinha. Porque aquele carro custava, há 18 anos atrás... 3 mil e tal conto. Eu fiquei tão mal, que começara a andar de ré, de costa assim... quando eu reparei estava quase caindo no mar. Eu corri pra casa, peguei um taxi fora, vim pra casa e não fui ao caixa. Quando o carro saia, onde que eu andava de carro, as pessoas dizia ... nessa altura... as pessoas a olha pra mim assim... até me sentia mal. Ok. Até hoje eu não fui pra cadeia ainda e nem vou. Porque eu não sou contra quem faz a vida dele, cada qual faz a vida da maneira que bem entender. Porque se você faz a sua, eu faz a minha, se é bom é pra ti, se é mal, o problema é teu. Não é meu, eu não tenho nada haver. Eu faço a minha vida da maneira que eu quiser, você faz a sua. Mas, pra uma pessoa como eu, você pode até dizer analfabeta, chegar até aqui é tão difícil! É... eu, o que que eu sabia, era por nome no volume, Marrocos-Praia, Merca-Praia ou Lisboa-Praia. Isso eu fazia. Eu faço! Por nome, destino-onde, quem é o dono do volume. Eu sentava a noite no quarto do hotel, fazia a minha conta, da minha maneira, da minha maneira! Eu preferia o que eu estava a fazer, depois eu rasgava o papel, porque quem apanhava não sabia o que que estava lá escrito. Apanhava o papel rasgava, pra eles não começar a rir de mim... Eles ficavam assim a olhar pra mim, ah! Você não lê não escreve, mas desarasca francês. Porque eu ia pro Marrocos sozinha. Eu vou sozinha, eu preferia viajar sozinha que ir com colega, que não sabia quem era você, você não sabia quem era ele. Vou pra Guiné-conacry sozinha, vou pra Dacar, Gâmbia sozinha, vou pra Merca sozinha, vou pra New York sozinha. Faço a minha vida sozinha sinceramente, não sei. A primeira vez que levei o meu marido, tivemos lá a noite pra sair pra jantar, ele não quis. Disse que não, é perigoso, não sei o que, não sei o que lá. Eu saiu, eu saiu sozinha pra jantar e agora que eu to acompanhada porque que eu não saiu? Então saímos, ele começava a dizer: Não, vamos voltar, comemos amanhã. Eu digo: não! Então compramos e comemos no hotel, nos temos que comprar jantar, que eu almocei mal. E compramos, fomos pro hotel. No outro dia ele disse assim: não sei por que, como você desarasca esse muuundo de New York. Rua é a mesma, casa é a mesma, como que você? Eu disse assim pra ele, chegamos em um cruzamento, eu parei, eu vi pra placa, eu disse assim: olha aí, numero 27, desse lado você apanha a 28, daquele lado a 29, daquele lado apanha a numero 30, desse lado que nos estamos é 27... eu disse assim pra ele, eu controlo por aquela placa ali, eu não sabe lê, mas eu sei numero e aquele numero onde que vai dá. Assim que eu controlo. Ou então se eu chego em um sítio que não tem aquelas placa, aqueles numero, eu tenho que vê pra todos os conto onde que eu faço, onde que eu ponho a mira. Eu tenho que ter um sinal pra voltar. Eu tenho que ter um sinal pra voltar. Então, eu batalhei, paguei escola a minhas filha, porque só a vaga, não tinha a bolsa. Eu consegui. Quando a Joana tava já no fim pra vir e eu não queria que ela continua, queria que ela viesse pra cá. O Marcos já estava lá a fazer pilotagem, que era mais difícil. Pilotagem era um dinheirão, mais ainda. Eu consegui, até agora eu acho, eu disse a Ana, há uma semana atrás, eu sentei assim com ela, eu disse assim: agora eu quero falar com você. E ela disse: o que mamãe? Não venha com aquelas coisa. Porque eu disse quando eu morrer... ela não gosta de ouvir

isso. Eu disse: não, é isso mesmo que eu vou falar. Porque as vezes tem um surpresa, que nós não podemos falar, eu gosto de falar, se eu morrer, vocês tem que saber tudo. Eu disse pra ela: ah! Eu tenho 6 mil metro de terreno em tal sítio, é 2 mil pra você, 2 mil pa Joana, 2 mil pro Marcos. Mas eu quero que vocês tirem 2 mil metro pa fazer 3 vivendas junto. Joana, Ana e Marcos. O outro 2 mil ou 4 mil, que dá pra você fazer um armazém ou um parque pa venda. Outro parque pa vocês mesmo. É ótimo, eu quero que vocês fiquem junto. Eu disse assim pra ela: eu tenho mais mil metro aqui na terra grande eu queria que ficasse por Zé, pa o estaleiro do carro. Aquela de cidadela que eu tenho, dá um jeito pa vocês, não sei. Eu disse assim pra ela: O meu sonho era ter 3 loja e 3 casa, era o meu sonho. Eu sonhava assim: Ah! Eu trabalhava pra dá escola as minhas filhas, pra elas não ser humilhadas como eu. Era o meu sonho, eu realizei o meu sonho. Porque a Joana falta 8 cadeira, ela pode tirar em um ano, em qualquer momento. Mas agora nem precisa porque não tem ninguém pa tomar conta da loja, eu ponho ela como gerente da loja. Eu queria sempre ter 3 casa, eu queria ter 3 loja. Quando eu morrer é pra dizer assim: um pra Joana, um pra Ana, um pra o Marcos. Pra não ter briga. Toda casa que construo é pa dividir pros 4. Pra mim e pra eles. Nunca eu tive ambição assim, pra dizer assim: ah! Tem que renda uma loja, tem renda... pra ganhar dinheiro, nunca. Eu gosto de trabalhar. Todo mundo gosta de dinheiro. Eu gosto de dinheiro sim, mas pa ser sincero eu não gosto de ter dinheiro, eu não tenho dinheiro. Eu não gosto de ter dinheiro e eu nem tenho dinheiro. Se agora assim eu tenho 2 mil, 3 mil conto na minha mão, amanhã eu saíu pro aí, encontro um terreno e compro. Não tenho dinheiro, eu acho que eu não sou ambiciosa. Eu acho que o meu é sonhar, não é ambição, porque eu penso nessa pa minhas filha, eu penso em outra casa pa minha filha. Até agora que eu já tenho 3 lojas, é tudo comprado só uma parte que é de renda, mas aquela parte que é mais pequenininha é na boa zona, ta ótimo. Eu disse pra ela: se vocês não quer ficar com bens tudo junto, divide mercadoria e a loja. Marcos fica com uma, a Joana fica com outra e Ana fica com outra, cada qual numa. Casa, eu tenho 3 casa, tem um na Santa Catarina, eu tenho uma li, no primeiro andar daquela li, mas eu vou aumentar, se eu não morrer... eu tenho uma em Portugal, dá pra fazer férias pra ela. Aquela tem que ser pra todos, pra fazer férias. Então, as veze eu penso assim: muito obrigado senhor deus, porque eu não tem escola, mas eu lutei. As vezes eu trabalho das 7 horas das manha até as 2 da madrugada, sem parar. Levanto as 6 horas, vou po mercado, chego a casa 7, 8 hora, entro no armazém e só saíu do armazém 2 horas de manhã ou 2:30. Eu levanto logo as 6 horas da manhã. Em Portugal eu saía de casa 2 de manha e chegava 10 da noite, todo dia [começa a falar baixo e com um tom triste]. Só tinha folga segunda-feira. A minha vida foi assim, mas graças a deus com todo carinho, com todo amor, com todo garra. Sabe? Porque, é... eu entrava numa loja... é coisa que a minha mãe... eu pedi pa ir 2 anos e 7 meses... minha mãe tinha 7 filho, o mais velho tinha 13 ano, 11. Fim de mês era outra criança, era assim... 12, 13 ano. A minha mãe tinha 26 ano, quase 27, ela começou com 16, com 16 anos ela teve o primeiro parto... [ela respira fundo e continua falando]... quando nós perdemos o pai, que eu me lembro, ainda me lembro da minha mãe chorava, chorava, chorava... vendia cocada, bala, aquelas coisa assim na rua, vendia... trabalho de campo era duro... eu me lembro que eu tinha cabelo graaande, a



minha mãe fazia assim 2 trança, não tinha o lenço pra amarrar, era assim... as vezes eu tinha o costume de ir pra casa das pessoa, algum olhava pra mim e chorava. Eu ficava assim... olhava pra elas... chegava assim perto de mim e disseram assim: quem é teu pai? Eu disse assim, meu pai é Heriquinho. Ah! O teu pai era tão bom. Ah! O teu pai ajudava as pessoa. Ah! Coitadinha. Começaram a procurar milho e feijão pra me dá pra levar pra casa. Leva, leva pra tua mãe. Leva. Eu chegava em casa e falava pra minha mãe: olha me deram isso, porque disseram que a minha pai era não sei o que, não sei que mais. A minha começa a chorar. Ah! Era verdade, o teu pai dava muito para as pessoa. [ela dá uma pausa e fica em silencio]. Então, eu criei com aquela coisa de vender, comprar, vender, trabalhar, batalhar... graças a deus, eu posso morrer agora hoje, agora ou amanhã.. eu só peço a deus que me dê o meu fim em cima de cama, sossegado, sem turbulência. Isso eu peço todos os dia. Eu não vou dizer que eu quero morrer, mas se chegar a minha hora, hoje ou amanhã, que seja. Tudo ótimo, mas vida de rabadante, é um vida duro. É como o médico sem fronteira. É, é sim, é como o médico sem fronteira. Nós não temo hora, não temo dia, pra ta ali, pra ta aqui... E a minha se calhar foi mais difícil, porque imagina que uma pessoa não sabe ler nem escrever, malmente sabe ler a, b, c, só. Porque eu fui pra escola menos de que 3 ou 4 meses. A minha mãe chorava porque ela não tinha dinheiro pra comprar caneta e caderno. É por isso que eu não fui pra escola. Somos 11 irmãos, 11. Eu e a minha irmã mais velha que ficamos assim, na altura que o pai morreu e ela não conseguiu, o resto tudo tem, os 9. Eu e a minha irmã, que ela é mais velha 2 anos que eu. *A senhora é a caçula?* Não eu, não sou a caçula, porque trás de mim tinha outro com sete meses, a minha mãe tinha 26 anos ia fazer 27. Com 30 anos ela arranhou outro namorado, marido, não sei. Ela teve mais 4. Já com 38 ano ela tava sozinha porque o homem não ajuda em nada e ela deixou. Com 38 ano ela já tinha 11 filho. E ela viveu sozinha até agora. Somos 11. E então eu, eu não fui pra escola, porque quando eu tava na escola, alguém tem que ir me buscar. Ah! A tua mãe vai vender pão, e você tem que tomar conta das criança, tem que vir pra casa e tomar conta das criança. Varria a casa, limpava, cozinhar e outras coisa. Eu criei os meu irmãos, os outro 4, 5 irmãos mais novo. Eu. Até aquela que eu sou mais velha 2 ano do que ela, ela ouve a mim e não ouve a mãe, as vezes. Se ela ta chateada a minha tem que dizer: olha, fala com francidalia, porque ela não ouve a ninguém. Porque, ela morava comigo, quando eu me casei com 17 ano, ela morava comigo. Nos damo muuuito bem. Muuuito bem. Somos 11 irmaos, nunca brigamos. Graças a deus. Mas eu e ela, é uma coisa... se ela morrer. Se ela morre frente de mim. Ah... eu penso que perdi uma filha. Ela me trata como uma mãe. A minha mãe pode dizer, sem palavra... ela pensa que ela não liga, mas se eu disser a ela: esse grãozinho de feijão. Ela faz esse grãozinho de feijão. Ela tava cá ontem. *Ela mora onde?* É... nós moramos juntos muitos anos, mas eu vim pra cá e ela ficou lá na Assomada. Ela tem a casa dela, eu ajudei ela. Ah! Eu gosto muito dela, pra ser sincera, só de lembrar, que um dia não podemos ficar todos juntas, um dia tem que ser um, me dá uma água de chorar. Porque se ela ficar, que ela dá carinho a minhas filha, eu também com os dela. Até as filha dela me chama de mãe. Eu criei o filha dela. Ela tem dois, um menina e um rapaz. Mas ele tem um respeito por mim como a mãe. Graças a deus. Ah! Mas... eu to sempre a falar

com a Joana, Ana, Marcos: vida não é fácil. Vida é difícil. Vida, eu, pra mim vida é uma história, nossa vida, cada vida é uma história, pra mim. Se você repara, há coisa que você vive que você pensa que é uma história. Mas é uma coisa que é real. É real. Eu to a dizer a minha filha, cada vida é uma história. Nós vivemos pa pouco tempo, vivemos a sonhar. Morremos, as vezes a sonhar. Há muito que não realizam o sonho. Há muito que realizam. [começa a falar baixo e com um tom de tristeza] Ah! A vida. Ainda ontem, ela estava ali a estudar e aqui sentada [se referindo a filha]. Eu disse assim: fecha computador, vai dormir, descansa a cabeça, levanta de manhãzinha com cabeça mais fresco e faz a continuação. Ela disse: é verdade, já to cansada. Ela levantou, foi pro quarto.

Ah! [respira fundo e fala com um ar de cansaço] foi assim que eu cheguei até aqui... Primeiro era Lisboa-Cabo Verde, depois era Brasil, depois de Brasil era Guiné-Conacry, depois, era Gâmbia, depois de Gâmbia foi Guiné-Conacry, Dacar, depois disso foi... Marrocos, depois foi Holanda, Mérica. Agora to a fazer assim, eu disse não vou pra Conacry, não vou pro Marrocos, não vou pra Dacar, não vou pra Gâmbia. Porque eu mudei de mercadoria, de negocio, não vendo roupa, não vendo sapato. Cosmético eu não compro nessa zona, não compro, agora faço só Holanda, Lisboa, Brasil e Merca. Franca, eu vou só pra ver a família.

*Agora me diz uma coisa, os produtos que a senhora compra, traz como bagagem ou a senhora faz, como eu já ouvi algumas pessoas falando, de comprar o contentor.*

É assim, eu faço contentor, porque pronto não vou trazer xampu, massagem, creme, ta-ra-ta-tá, gel de banho, essas coisa. Eu ponho no barco, só trago... Uma vez que eu vendia roupa de Brasil eu trazia mil e tal quilo de avião, como bagagem. Mas, quando eu comecei a fazer só cosmético, eu faço contentor. É muito pesado, o contentor. Ou então, se nós precisamos de pouca coisa no armazém, temos falta de pouco mercadoria, fazemos palete. Quando nos fazemos palete aquilo vem no outro contentor de uma outra pessoa. Se você não pode fazer um contentor, não faz. De Brasil pra cá, tem que ser contentor, não tem grupagem. Nós chamamos de grupagem, é uma coisa junta. Lá você tem que fazer a sua. *Por que?* Em primeiro lugar, porque tira tudo lá no barco, desaparece. Se for grupagem, há um agencia que faz, mas é difícil, dá volta ao mundo pa chegar em Cabo Verde. E quando chega aqui demora pra abrir o contentor pra você tirar o seu mercadoria. Mas, quando o contentor é teu, você faz o despacho, é mais rápido. Então é por isso, mas também se não pode fazer contentor, faz o palete.

*E no contentor, em média, quanto que a senhora paga?*

De Brasil pra cá, pagamos 5.500 dolar pra vir pra cá. Porque, nós não pagamos só frete de contentor, pagamos o frete e pagamos aqueles papel de duano, de ta-ra-ta-tá. Aquelas coisa, as taxa. Dá 5.500 dolar e pagamos também, conforme você comprou, você paga um valor de 7% ou 8% sobre o valor de mercadoria, esse é pra quem faz a fatura. Porque nós compramos, não compramos na mão de pessoa que tem licença de reexportação. Então, pessoa que tem licença de reexportação pa fazer esse fatura, pra

mercadoria sair de lá, você tem que pagar esse porcentagem sobre o valor. Isso que leva muito dinheiro, isso que me dói. Só pra fazer um fatura, você leva tanto dinheiro. Agora na Portugal não tem disso. Só você comprar, enche contenda e faça a reexportação. Faça a reexportação que é pra sair e você paga uns 300 ou 400 euros de documentação de alfândega e pronto. Paga o frete, o frete de lá pra cá, se for contentor de 20, pega 2 mil euro e tal, se for de 40, 2,070 por aí.

*Em média por viagem, a senhora gasta quanto? Levando-se em consideração, produtos comprados, hospedagem, alimentação.*

Ah! Dinheiro que eu levo pra compra produto ou dinheiro que eu gasto lá?

*No total.*

É esse que ninguém pode saber. Depende, aquilo que você puder. Se você for pra América, quer levar 150.000 leva 150.000. Só que essa conversa é proibido, porque nós não podemos sair com dinheiro daqui. É escondido. Se quiser levar 100.000 pra Portugal, 100.000 euros ou 200.000, se você tiver. Tem? Leva. Quanto mais você leva mais você ganha. Porque pronto, as vezes você chega em uma loja pra comprar perfume original. Eu peço 3 grande e 3 pequeno, 3 grande e 3 pequeno, porque tem 3 loja. Eu faço assim 1 grande e 1 pequeno de cada loja. Um marca de perfume, tem 20 variedades, tem um monte de tipo... quando você pede, pode gastar até 40 mil euro ou 50 mil euro só de perfume original. E não é tanto perfume, é perfume que você coloca 2 em cada loja, um grande e um pequeno, um grande e um pequeno. Entendeu? E então, pra gastar lá, na Merca eu gasto muito, porque as vezes eu pago hotel, 200, 300, 400 dólar a noite. Na Portugal eu tenho a minha casa. Holanda eu vou pra casa do meu irmão. Ele já morreu, vai fazer 7 mês, mas tem lá a mulher. Tem lá família, não paga a estadia. Não paga a estadia vírgula, não paga mas gasta, as vezes mais do que pagasse estadia. Na franca, também quando eu vou, é na casa da minha irmã. Na Brasil, eu acho que pra alimentar é barato, o mais caro ficou o tempo. Eu mais ou menos, não tenho uma media assim certa. Porque é assim, eu nunca leva dinheiro pra fazer compra pra eu tirar assim: Mil dólar eu tenho que pagar hotel e comer. Não. Eu faço a minha compra, como e pago hotel. Eu sei que sai, com 50 ou 100 mil daqui pra lá. Na altura de fazer conta eu pago 100 mil. Eu posso fazer assim: Ah! Eu compra isso, isso, vou fazer a conta, um apanhado dá 120 ou 130 mil. Eu faz assim: 100 mil é o que eu levo, o resto é o meu. Porque o gasto faz parte, ta tudo incluído, eu acho. Eu faz a minha conta assim: É conta de burro. Eu faz a conta assim: hotel é pra eu dormir, taxi é pra fazer compra, tudo ta, entende? É por isso que eu não vou fazer assim, a passagem que eu comprei, não, eu ponho, não conta uma vez. Eu gastei cem mil mesmo que eu peguei saia pra mim. Eu peguei sapato pra minha filha. Eu peguei um t-sirt pro meu filho. Não. Ta tudo dentro. Porque eu pode viajar e não comprar uma peça, ou duas pra mim, mas pra elas, tem que comprar. E agora então com os meus netinhos, eu tenho que comprar. É só tirar o lucro. Por exemplo, junta tudo, eu faz a conta. Se eu ganho mil conto daquilo, eu disse a minha, não eu não acabei ainda eu tenho que tirar do ladrão, eu tira também deles. Eu

faz a conta se eu ganho mil, eu disse assim tira 200 pra o que quebra, estraga, esvazia. Alguns passa o prazo. Eu disse pra ela [se referindo a filha que ajuda na conta], tira mais 100, esse é pra ladrão, porque tira primeiro que a gente. Eu tira pra eles também, porque eu não gosto, se eles me roubam alguma coisa na loja, não vou fazer zoadas ou escândalo. Eu olha pra eles e ele fica desconfiado, eu chama o empregado e aviso, se a pessoa levar alguma coisa daqui, você toma mais cuidado. Eu não gosto de ver as pessoa bater, me dói eu não gosto. Porque hoje você tá de uma maneira, amanhã... nós que temos filhos, pensamos neles... acho que nós não podemos fazer muitas coisas que as vezes nós fazemos. Nós não podemos. Então, eu tira deles, tira o que estraga. Faço a conta direito, se sobrar, sobra, se não sobrar eu sei que não ganhei. Ah, eu não tenho lucro nessa coisa aqui. Eu disse a minhas filha: olha nessa coisa aqui eu não tem lucro. Não podemos gastar nessa coisa, nesse não vai ter lucro... mas mesmo a Ana com as coisa da loja: ô mãe eu quero a sua ajuda e nos combinamos como é que nos podemos vender, qual o desconto que nos podemos dá. Essas coisas assim. Então, eu acho que a minha conta não bate muito mal. Não dá pra guardar e achar que eu tenho dinheiro, porque eu não tenho, mas dá pra sustentar a casa. Eu as vezes falo pra as minha filha e disse assim: vocês tem casa pra morar, quando que eu to com vida eu dou alimento, alimentação pra vocês não falta. O que você ganha pode guardar, o que a Joana ganha pode guardar, o Marcos. Eu não quero, ainda, não. Eu só precisa deles quando ficar mais velho, ou mesmo agora se eu tiver algum azar que não possa andar. Ai vou precisar pra me dá banho, pra me dá carinho. Esse trabalho agora é pra eles, se eu viajo é pra eles, se eu vivo é pra eles, eu faço tudo pra eles. Porque agora eu não preciso de nada, nada não, eu não quero. Ou, aliás eu quero pra eles. Não levo nada. Eu tenho a minha casa de Assomada vago. Tem essa aqui, eu dei um piso pra Joana, um piso pra eufêmica, um piso pro Marcos. Fiquei com essa e com o piso de baixo. Fiquei com dois. Eu acho que to bem, tenho que dizer muito obrigado senhor. Muita gente olha pra mim e pensa que eu tenho boa escola, que eu sabe ler, escrever, não sei o que. As vezes eu me reparo a mim mesmo, que eu não sou estúpida, não... por isso que eu acho que nossa vida é história, que cada vida é uma história. Eu acho... pra ser sincera eu penso isso. Que nos viemos pra este mundo pra pagar alguma promessa, nós... algum com mais sorte, com mais tempo. É como uma pessoa que viaja pra Portugal, Holanda, ou França, Mérica... vai uma pessoa com 4, 5 meses é deportado. Há outra que demora 10, 20 ano, ganha sorte grande, volta pra terra... carro, moto, casa... algum demora 40, 50 ano com documento e não tem nada. Algum criança que vem por um dia, dois, pra três. Ou pra 10 ano, ou pra 5. Há outra que vem pra 100 e tal. Não é história? Não é promessa a pagar? Outra coisa que eu penso, que por traz desse mundo há outro mundo. Eu sempre digo assim pra Ana: eu acho que nós estamos aqui, mas que há outro mundo. Que há outra pessoa diferente da gente. Eu penso assim... a minha vida foi assim, desde criança eu vendia drops, palavra cruzada, tudo... vendia, joga carta. A carta ainda eu jogo. Eu adoro jogar carta. É... era assim, como a situação era difícil, eu vendia bala, mas os meninos joga[vam] bala. Eu vendia bala pra eles... cada mão que você ganha, você paga uma bala. Que a bala você pode jogar. Com uma bala você pode ganha 30 bala. Então eu jogava. Eu vendia. Eu comprei baralho, era o meu, mesmo que eu não jogasse,

você ganha eu tenho um bala pra mim. Então, eu joga aquele bala, quando eu ganho, eu ponha na minha bolsa pra vender de novo. Eu fazia isso até 16 ano. Na altura que eu conheci o meu marido, eu estava a jogar bala. Primeira vez que eu vi ele, eu tava a jogar. Quando eu casei com ele já não podia, não queria, então eu não joguei. Mas eu joga carta agora, pra me divertir. Eu joga pra me divertir. Pode joga ali na Assomada, no Porto. Eu vou. Fiquei de noite até de manhã, a jogar. Eles também marca pra vir aqui na minha casa, nos sentamos ali naquela mesa, de noite até 5 da manha a jogar. Ele senta, cansa, deita. [se referindo do marido]. Ele não joga, mas eu jogo. Adoro jogar. Então, a vida não é uma historia? Eu não tenho essa historia pra contar?

*E o seu marido, ele trabalha ajudando a senhora?*

A ajuda do meu marido é assim, ele fica em casa, faz a compra, traz a compra pra empregada em casa. Quando o almoço ta pronto ele me leva o almoço na loja. Leva pra minha filha que ta no outro lado... Quando mercadoria vem pra casa ele ajuda a separar, leva pra loja. Agora comprar ou fazer conta... ele sabe ler e escrever bem! Mas fazer conta, não. Comprar, não. Vender, não. É... aqui na loja, o computador... eu entendo, faz venda, mas ele não. Não tem dom. Por isso que eu disse, você tem que sentir aquilo que você faz. Com amor e carinho. Eu acho que até pra fazer um feijoada tem que ser com amor pra ficar bom. Se não tem, não fica bom. Sinceramente.

*Bom, mas pelo que eu percebi é a senhora que rege a casa, que organiza tudo, que comanda tudo. E neste caso, ele não fica meio acanhado?*

Eu acho que não, as vezes eu briga com ele. Porque, pronto as vezes eu penso assim: ah! Você pode estar perto de mim, pode me ajudar aquilo... como eu estava naquele dia lá na loja, no embrulho. Pronto, a minha funcionaria faz embrulho, mas é muito lento. Eu não gosto da pessoa ficar a espera. Prefiro eu fazer, eu faço mais rápido, eu faço embrulho. Pronto, eu acho que ele pode ta ali na loja, ajudar mesmo, não ficar la pra fazer embrulho, não. Mas, ta ali pra olhar, pras pessoa não roubar. Botar no computador, fazer alguma coisa na caixa. Ele não, nem entra a loja. Chega, entrega as coisa, se ele entra, olha assim e sai logo. Nem... é até a porta.

*Mas, por que?*

Não sei, pra ser sincera eu me casei com 17 ano, ele foi pra Portugal, eu vendia pães cá. Eu fui pra la com 18 anos, vendia pães. Também, ele não queria que eu fazia aquilo. Eu fiz aquilo escondido. A minha mãe sabia, mais ninguém sabia. Quando ele soube já tinha uns 2 meses depois. Eu deixava, ele ia trabalhar, eu ia vender pães, fazia rápido e vinha antes. Tomava banho, mudava de roupa, metia num bolsa. Tirava da casa, metia na casa de minha vizinha, que eu ia junto com ela. Fazia jantar, quando ele chegava já estava toda coisa pronto. E pronto, porque ele não queria. Porque quando eu fui pra Portugal, eu tava doente. Eu fui evacuada pra lá. Eu não andava, na altura andava com bengala. Então, ele não queria, mas eu encontrei uma senhora que vendia pães, a casa era pregado, junto. E ela queria me ajudar, ela ia vender, eu ia com ela, acompanhava,

pegava um balde, balança, a coisa, pra policia não levar. Porque vendia na rua, a polícia tomava os pães, tomava balança e tudo. Então, quando policia vinha eu pegava, agarrava balança, balde, e eu começava a andar assim devagarinho e ela levava o resto dos pães e assim nós partia. A partir de um mês eu começa a vender o meu. Na balde, porque eu não podia com as caixas porque estava doente e então a minha vida começa daí, vendia pães em Portugal. Vendia pães na Cova da Piedade, da Almada... vendia na Sardenha... na Galinheira, nas lojas, na Pixileira. Eu vendia hoje aqui, um mês aqui, a policia não deixava, não deixava. Eu tinha que ir pra outra zona que há menos policia. Até a policia descobrir que eu tava lá, quando a polícia voa outra vez... eu fica sempre a correr, correr. Eu tenho que mudar de zona, vou pra outro lado... Foi assim vendendo pães até 23, 24 anos lá. Porque inda eu comecei de vir pra cá, ele ficava a vender. Então, até eu descobrir que não, já que não dava, até chegar lá era cansada, estressada [aqui ela se refere ao momento em que ela começou vender roupas, mesmo ainda vendendo pão]. Eu ia fazer compra, não podia fazer compra, porque tinha que vender pães. Que as vezes eu trazia pra vir aqui dava mais uma altura, as vezes dava e então eu deixei os pães. Eu queria na altura que nós viéssemos pra cá. E ele não queria, eu disse assim: ok, tu fica eu levo as minha filha comigo. Porque pronto, nessa altura as minha filha já tava com a minha mãe, deixava elas com a minha mãe. Eu sentia mal quando eu chegava lá, eu tinha a minha casa, ela já estava na escola e eu não podia ficar na casa da minha mãe porque tem que fazer compra pra trazer pra cá e não podia deixar a casa com a compra. E as minha filha ta lá na escola e não pode ver elas. Tem que ver elas aquele bucadinho, um bucadinho longe e volta pra casa outra vez. Então, eu sentia mal, não podia dá carinho as minha filha, não podia dá atenção, essas coisa. Eu percebia que trazer as minha filha pra cá, morar cá. Eu vou viajar só uma semana, duas semana, quando eu to cá, eu to com elas. Quando eu to lá eu sei que não to cá. Mas quando eu to cá ao menos eu to junto delas. Então ele não queria vir. Então eu trouxe as minha filha, Joana e Ana. O Marcos ainda não era nascido. E então, não o Marcos já era nascido, mas ficava com a minha mãe, não podia trazer o Marcos que tava pequenininho. Eu trouxe uma vez, ele ficou doente, de 3 dias que vim pra cá, voltei pra Lisboa e ele ficou internado 45 dias. Eu fiquei com medo, deixei ele com a minha mãe e vim só com Joana e Ana. Então, ao menos eu fico mais confortável com as minha filha, ficava com elas e elas se comportavam lindamente! Me ouvia, falava com elas, sim senhora. Eu não tenho do que me queixar, graças a deus. Não. Eu, até ainda hoje elas me ouve, mesmo o Marcos, que é rapaz, tem 25 anos. Ainda me ouve. Portanto, é por isso que eu digo que eu senti que eu realizei o meu sonho. Porque, eu nunca pensei assim: ah! Eu vou ter tantos mil conto no banco. Não, eu pensei assim: eu gosto de ter casa, eu gosto de ter carro. Eu gosto de entrar em uma loja, com as minha filha, e disser: mãe eu quero aquilo. Pode pegar. Porque é uma coisa que não tive, que eu não tenho. Eu não tenho este carinho, este amor. E não tem... é alguma coisa... eu passei um vida de adolescente triste, sem pai, com dificuldade, é... é muito triste. Então, você começa a sonhar, eu começa a sonhar assim... um ovo. Eu lembro que a minha mãe dava aos meus irmãos um ovo que iam a pesca pra fazer gemada. Ok. Mas eu também queria aquele ovo pra fazer gemada, mas a minha mãe, disse assim: ah! Não tem ovo pra todo. Mas, eu tenho que dá pra eles,

porque eles vão pra pesca, só vem de manhã. Nós dependemos deles. Eles tem que ir buscar pra nós. Eu não tem marido, vocês não tem pai. E então, eles tem que alimentar bem porque aquilo tem que ser arremate. Remo, sabe como é, não tinha motor era tudo a mão. Então a minha mãe, olhava pro filho a fazer aquilo a minha mãe chorava. Porque antes do meu pai morrer a vida era uma, depois... porque sabe como é, a minha mãe era amante. O meu pai não era casado, a minha mãe era mais ou menos empregada. A mãe da minha mãe morreu. A minha mãe tinha 6 ano, o pai foi pra Angola e nunca mais voltou, morreu lá. A minha foi criada assim com a tia. Era 3 irmão, 2 menina e 1 rapaz, a mais velha era a minha mãe. Então, a minha mãe trabalha a estrada. Sabe o que é estrada? Ok. estrada é aquelas avenidas do carro. E o meu pai nessa altura, o pai era italiano, nessa altura ele que mandava naquilo. Então, a minha mãe trabalhava e... A minha mãe disse que ele olhava pra ela. Trabalhava lá... com 14 ano começou a trabalhar e então ele não queria... a minha trabalhava, carregava aquelas lata com terra... o nome que nos utilizamos na altura aguadeira. Aguadeira é pessoa que leva água numa lata com toalha, quando você quer água, ta a trabalhar, eu que tem que dá água pa vocês. Chamava aguadeira, pra dá água pra as pessoa. Então o trabalho da minha mãe isso, dá água pras pessoa, aguadeira. E então ele sempre mandava a minha pra casa, pra buscar comida pra ele, a minha mãe ia... e aconteceu... a minha mãe ficou grávida dele, com 15 ano, quase 16 [aqui ela começa a falar baixo e com um ar de tristeza]. Com 15, porque ela teve o primeiro filho com 16 ano. Mas, ele deu a casa a minha mãe, empregada a minha mãe, ajuda com a criança. A minha começa a pumba, pumba... ele não era casado. Ele tinha... Na altura que ele morreu, ele morreu com 65 ano. Na altura que ele ficou com a minha mãe ele tinha 50 ano, a minha mãe com 15. Então, quando ele ficou doente, ele panhou um trombose, três dia, morreu. Mas, um dia antes dele morreu foi regimentando com outra mulher, pronto. Ele morreu, pronto, nós ficamo... tudo por água a baixo. Então quando que a minha mãe tirava, fazia a 4ª classe, diz ela, tira da escola, não podia, pra ir ao mar, pra pesca. A minha mãe chorava, chorava, que os filho era branquinho, não era, ficava tudo vermelhinho, com os bolha na mão. Ela chorava, chorava. Af! [respira fundo]... e então eu começa a sonhar e a dizer assim pra minha mãe: ah! Quando fica grande eu trabalho, todo dia eu faço a gemada de um ovo. Todo dia eu comprava carne. Porque, pronto, eu fazia panela, mas também comia carne, a comida ia pra panela e tirava um pedaço de carne. Na altura pra dividir pros 11 filhos, o carne era pouca... a minha começava a me bater. Ela me bateu uns duas ou três vezes, eu chorava, eu chorava... eu dizia assim pra ela: Eu trabalha, quando eu fico grande eu trabalha e compra carne todo dia e compra ovo todo dia pra fazer gemada. Eu vou ter 4 filho, eu vou dá tudo pra eles. Não vou ter 11 como você não. Eu vou dá tudo pra eles. Então, eu sonhei desde criança ter 4 filho e trabalha pra dá tudo pra eles. E graças a deus, deus me ouve. Pra ser sincera eu acho que deus existe 100% sim. Eu tive 4, o primeiro eu perdi. Morreu o primeiro. Na altura do parto... foi um parto difícil, eles tentaram tirar a criança a ferro, fez um buraco na cabeça e morreu. Foi daí que fui parar em Portugal, porque fizeram a cesariana, colheram mal e eu não andava. Então eu fui evacuada para lá com essa idade, eu casei com 17 e tive filho com 18... Então, eu tem ovo, mas não posso comer ovo, mas os meus neto come, a minha filha come... agora eu

posso comer carne todo dia, 3 vezes, 4 vezes... a hora que eu quiser. Não é bom isso? Eu não sonhei? Eu sonhei... ah! Eu adorava um aliança assim com um anel por cima, quando via as pessoa com aliança e um anel, eu ficava a olhar, a olhar... ah! Um dia eu vou ter assim. Eu consegui. Eu tive 4 filhos, duas menina, dois rapaz. É... sempre eu pedi, sempre a sonhar. Eu me lembro, quando eu ia pra casa das pessoa e tem aqueles vitrine, aquelas mesa, cadeiras. Eu olhava: Ah! Quando eu trabalha eu compro uma... ah! Eu acho que todo mundo sonha, há muito que não tem sorte pa realizar o sonho... mas pra viver tem que sonhar. Eu sonhava assim, eu pensava assim: ah! Eu vou ter um médica em casa. Eu vou pro hospital e vou dizer assim: ah! Eu quero falar com doutora Joana. Ah! mas agora ela não pode atender. Eu vou dizer assim: ah! Diga que é Maria que ta aqui a espera dela. A Joana vai dizer assim: ah! É a minha mãe, manda ela entrar. Eu pensava assim, eu olhava pra elas, olhava pra elas. Eu pensei assim, eu começa a falar por dentro. Pra fora não, mas por dentro eu falava... eu ficava assim: Ah! O meu filho vai ser aviador, eu sentada ali, ele vem, mãe, mãe... e todo mundo olhava pra mim. Ah! Eu ficava tão orgulhosa. Eu penso assim, eu não penso assim em ter dinheiro, não. Não é... você já me entendeu, assim... Ana as vezes estuda as coisa assim... seu sei que você estuda muito, mas as vezes descansa. Mas sempre dá a ela coragem, trabalha porque assim, ela trabalha com todo mundo 12º ano, com 13º ano, com ta-ra-ta-ta... mas eu sinto que eu batalhei no meio deles, mas é tão difícil chegar até aqui. Mas pra você não, eu digo assim pra ela: você já não. Você... olhar diferente... já é outra história. Você não vai ser humilhada... dona Ana, doutora Ana... o Marcos tal, mesmo que a Joana não consiga, mas gora ela pode ta ali, eu sou gerente da loja... e o nome, nós temos que comprar o nosso nome. Nós tem que comprar com o nosso trabalho. Pra ter bom nome, você tem que fazer bom trabalho. Você vai ter um bom nome, você tem que comprar um nome bonito. Mas, com um mal trabalho você tem um nome feia. E você não pode recuperar.

*Existe essa diferenciação entre rabidante e empresaria?*

Se você começa na vida de rabidante pa comerciante não vai ter muita diferença não. No momento que você sai de rabidante pa comerciante você começa a conhecer algumas pessoa que dá mais atenção, valoriza mais o trabalho. Você vai ser mais conhecida, mas na vida de rabidante pa comerciante, rabidante é melhor.

*Por que?*

É assim, na vida de rabidante você não tem que pagar muitos imposto. Ninguém ta em cima. Você trabalha não pago nada. Ganha mais. Funcionário que trabalha com você não tem aquelas regalias que eu tenho agora. Quer trabalhar trabalha, não quer vai embora. Mas eu agora não pode fazer isso. O meu trabalho não tem horário de trabalhar, agora eu tenho. Agora tem que pagar imposto dali, imposto daqui. Na vida de rabidante não tem nada. Então, vida de rabidante, pra ganhar dinheiro é melhor. E nesse de comerciante é só porque você vai ter mais conhecimento, só isso. Conhece mais pessoa de classe. Mas eu faço questão de nem dá cara a eles, pra ser sincero. Eu to na loja, mas



eu nunca fica como dono da loja. Eu pode ta lá na loja, você entra. Se você vai ali pra saber quem é o dono, não. Se você pergunta, as vezes você pode chegar, quem é Maria? É aquela, quem é o dono da loja? Ela não ta. Quem ta? É o gerente. Eu me apresento na minha loja como gerente. Quem me conhece, conhece, quem não conhece, não é preciso nem de me conhecer. Porque eu sei o que que eu passei pra chegar ali e agora eu penso assim: ah! Na altura eles nem falava comigo. Por que que agora eles fala comigo? Na altura eu ganhava mais agora eu não ganho. Eu acho que isso já é daquilo que eu me colhi. Eu me colhi um revolta, nessa situacion. Porque eu não gosto, pode ter alguém aí, cheira mal, ou fede xixi, piolho, eu não me importo de vir pra cá e dá banho, trocar de roupa, por creme. Fazer tudo, eu me sinto bem. Eu prefiro fazer isso que tratar com uma pessoa de classe, classe alta. Eu prefiro classe média... isso, eu panhei essa revolta talvez de mim mesmo, da minha família. Porque quando o meu pai morreu, os meu irmão mais velho, eu já tinha irmão nessa altura com 40 ano, 30 ano. Eles tinha carro, tinha casa, tinha loja... quem se preocupava mais com agente, dava roupa, alimentação pra minha mãe, ajudava muito a minha mãe, chamava Alda. Ela morreu com 81 ano. Ela morreu tem 1 ano, não tem 2 ano, ainda. No dia que ela morreu foi um revolta [ela começa a chorar], ela é tão bom. Ela tinha carro, tinha casa, tinha padaria, tinha 3 loja na altura. A minha irmã era rica. Eu tinha irmão que era rico também. Então a família do meu pai era tudo branco, bonito, inteligente... eu peguei essa revolta porque... eu acho, eu penso, eu penso, não acho porque não tem nada que achar, não é meu... comprava um caderno com caneta pra mim ou pra minha irmã ir pra escola não custava. Não era comprar, era tirar de loja pra entregar, eles tinha tudo. O meu irmão e a minha irmã tinha tudo. Mas a minha irmã ela fez muito porque pronto, aquela que vem atrás de mim ela conseguiu, dava roupa. Até minha também foi ela, mas só que a minha mãe não deixou porque pronto, o resto tem que tomar conta das criança. Mas eu acho que ela que preocupava mais com a gente. Ela preocupava com todo. Primeiro irmão, filho da minha mãe, que foi pra Portugal, foi ela quem mandou. O segundo foi ela. Ela era tudo. Eu ainda morando aqui, ela vinha ter comigo. Dorme as veze, não podia subir as escada. Condutor trazia ela aqui pra me ver. Ela tinha problema de coracion, ela morreu com 5 minuto. Nesse dia foi um revolta, foi um desespero... [respira fundo]... enfim, eu ainda quando vinha pra Cabo Verde, com Joana, Ana, quando eu ia com elas pro porto, ela tirava um empregada pra tomar conta de minha filha. Levava pra praia de mar, trazia pra casa pra dá banho, pra dá de comer. Ah! Era tão bonito! [fala com ar saudosista] Eu fiquei revoltado com os outros porque dá por despercebido, fingia que não olhava, que não sentia, que não ouvia. Isso me dói tanto. Por isso que eu fiquei com raiva, eu prefiro as pessoa de média baixa pra tratar comigo. Eu não tenho amigas, amigos assim... só tenho aquelas, só vizinho. Ô Maria eu vou cobrir a casa amanhã, eu preciso que você me dá ajuda um saco de cimento ou mil escudos, quinhentos escudo... Eu prefiro assim, que tratar com muitas pessoa. Eu tenho esse trouma [trauma] que não... eu pode receber convite de pessoa de alta sociedade, mas não vou. Eu sei muito bem me apresentar nessas coisa, mas não. Eu vou noutro, de classe baixa, classe média. Por isso que eu lutei tanto, eu lutei tanto pra conseguir. Dá educação a minha filha, dá escola a minhas filha e dá a boa vida que eu não tive... e ainda, enquanto eu to com vida eu luta pra os

meus neto. Eu não deixa Ana comprar roupa, nem sapato... nem a Joana. Eu que dá tudo pra meus neto. Eu disse assim: põe o teu noutro lado pra ver amanhã que eu não to cá. Eu, se eu tem 100 ano de vida eu prefiro dá de comer 100 ano a minhas filha, todas e os meus netos. Eles dormem comigo, eu não sente cansada pra fazer leite a noite. Não sente cansada pra mudar fralda. Não sente cansada que eles rasga, brinca, não. Eu acho assim, riqueza é felicidade, mais nada, só. Eu sou feliz. Eu trabalha cansada, mas não sente. Se eu for trabalha dia e noite, eu não sente cansada que eu vou dizer assim que amanhã não pode, não. Eu levanta mais cedo ainda pa trabalhar. Amanha eu vou viajar, eu vou pra Portugal, de Portugal eu vou pra Franca. Talvez Holanda. Não sei. Eu vou pra 2 semana, eu tem que fazer este 3 país. Eu sei que ta frio, que é difícil pra minhas costa que dói, coluna. Mas aí que eu penso assim: o que que eu vou comprar pra Eric? O que que eu vou comprar pra Ana? Já pensa na presente pra ela. Quando pensa na compra eu to a pensar o que? Que eu vou comprar? Porque ela se cansa de brincar, o que que eu vou comprar? Já quando a gente se encontra no aeroporto, ele [ o neto] quer que eu abra a mala já no aeroporto pra tirar o presente dele! Se eu comprar dois presente: mãe é só esse não tem mais. Ah! Quando eu vou pra Merca pra comprar roupa tem que comprar 30, 40 peça. Eu não sou ambiciosa pra guardar dinheiro não. Eu gosto de ganhar pra afazer aquilo que eu acho que tem que fazer. Eu compra terreno aqui, terreno ali. Eu não tenho vou ao banco. Se a minha filha diz: ô minha mãe quero comprar isso, eu não tenho, vou ao banco, compro e pago o banco. Assim que eu faço, não sei se eu faço bem ou se eu faço mal. Assim que eu sente feliz. Você não tem filho? Quando você tiver, você vai sentir uma coisa. Ah! Quando eles estão tão feliz, você ainda está mais feliz do que eles. Quando eles estão triste você está a chorar. Quando eles estão feliz, você grita de felicidade. Você vai sentir... eu contei tudo junto né, de grande e contei a história minha também. Porque aquilo vem tudo junto, sabe? Onde que você ganha assim... coragem, garra de trabalhar, de ter aquilo que você quer e não teve quando era pequenininha. De conseguir aquilo que nunca conseguiu na vida. Eu ainda sonho, eu sonho assim em um dia ter um vivenda. Sair dessa casa e morar em um vivenda longe, com sala enooorme, com cozinha enooorme. Entendeu? Aquelas duplex que é só pra você. Se eu não morrer daqui pro fim do ano. Eu vou ter isso. Isso não ta em primeiro lugar. Isso é uuultimo... que eu to a pensar agora. Eu já consegui aquilo que eu sonhava antes. Esse é aquilo que eu to a sonhar agora. Entendeu? Aquilo que eu tinha sonhava, carne, ovo, casa, cadeira, mesa já ta. Isso é sonha de agora. Sonho de idade. Sonho de menina, já ta realizado. Mas agora é sonho de idade, se eu não morrer. Eu vou fazer junto ela, em vez de 3 vai ser 4. Já temos terreno agora é guardar. Eu trabalhei sempre, sempre... eu não tinha nada. Quando eu me casei a minha casa, o teto era de palha. O chão era com cimento. Casa de minha mãe não tinha chão com cimento, tinha terra. A minha já tinha cimento. Ainda tem essa casa. O meu avo vendeu. Eu vou comprar. Eu vou construir essa casa. Sentar na rua e ver a maquina quebrar. Se eu não morrer cedo, eu faço essa casa... é de telha, mas não caiu. Ta lá, ta alguém a morra. O irmão do meu marido. A minha primeira casa. Agora tem outro sonho, esse aqui se dá, dá. Se não dá, não tava no plano.

*E a senhora tem quando funcionários hoje?19.*

*Incluindo todas as lojas? É assim, eu tenho 6 ali no shopping, eu tenho 4 ali na Palmarejo. A loja é maior do que aquela, mas tem menos... sabe, loja de Palmarejo entra mais aquelas pessoa vip, poucas pessoa e mais poder de compra. Só mais vip. Ali é um zona que entra.. você sabe. E tem 3 na Assomada. Tem 2 no escritório aqui em baixo. E tem 1 na casa da Joana e 2 aqui. E tem um guarda. Tem a Joana. 20. Porque ela ta como gerente. Agora tem eu, o Augusto. Mas só pessoa pra pagar, tem 19. Eu pago e dou ajuda alimentação a todas ela.*

