

Uma vida feita nas bancas do “Xipamanine”

E. MUCHANGA
e D. NDIMANDE

PARA quem olha para algumas empreendedoras bem-sucedidas, pode pensar que tiveram apenas sorte na vida. Mas quando se priva com elas, entende-se o quão “duro estão a dar vida”. O que possuem agora levaram décadas a construir, num percurso de desafios superados com trabalho e dedicação.

FOTOS DE I. SITÔE



no Xipamanine onde se pode vender e/ou comprar um pouco de tudo

Falamos de mulheres que há mais de 20 anos fazem ou fizeram as suas vidas no mercado de Xipamanine, um dos mais antigos, emblemáticos e populares da cidade de Maputo.

São décadas de noites mal dormidas, convívios familiares falhados, mas que lhes fizeram hoje vencer a batalha e se transformar em autênticas referências e glórias para outras mulheres que ali também se fazem, para ganhar a vida e conseguir o seu sustento. O mercado de Xipamanine, cujas referências da sua fundação remontam a

1940, é uma mescla de venda de produtos. Aqui é possível comprar e vender um pouco de tudo, desde animais vivos, vegetais, produtos de mercearia, vestuário, calçado novo e usado, material escolar, cabelos artificiais e humanos, até artigos de beleza, de higiene pessoal e colectiva e de ferragem.

Zuleca Mariamo Assane, 52 anos, é uma das nossas eleitas. Desde os 20 anos de idade que ela faz a vida nas bancas deste mercado. Começou por vender verduras, mas com o tempo mudou de tipo de produto pois, como disse, já não dava lucro.

Actualmente, dedica-se à comercialização de material escolar e artigos de uso doméstico.

Esta mulher confessa que não teve instrução formal para a gestão de negócios. Aprendeu tudo da mãe, que em tempos foi comerciante, vendo a forma como ela interagia com os clientes e geria a actividade.

A rotina desta mulher não se difere muito da de outras que têm patrão. Acorda ao raiar do sol e até às 7:30 horas já está na banca, com um sorriso estampado no rosto, para iniciar o seu dia. Abandona o mercado por volta das 18:30. É patroa de si mesma,

por isso, precisa de se dedicar e dar tudo de si para que o negócio não afunde.

Para garantir a sustentabilidade, Zuleca já atravessou fronteiras para a África do Sul à busca de produtos. “Lucrava mais assim. Com o tempo deixei de ir à África do Sul. As Alfândegas dificultavam muito. Era uma dor de cabeça”, justificou.

Para ela, trabalhar no mercado tem os seus riscos, mas compensa. Consegue-se dinheiro, quase todos os dias, mas quando há escassez de clientes o negócio declina. Por isso, ela entende ser fundamental saber guardar

dinheiro, pode ser em grupos de poupança ou mesmo no banco.

“Há situações que nos levam a vender os produtos ao preço da compra, apenas para conseguir dinheiro para liquidar as dívidas, nos casos em que recorremos a empréstimos bancários. Sentimo-nos pressionados a fazer isso”, lamenta Zuleca, mãe de três filhos.

Ela aponta que já teve várias vitórias, mas a melhor de todas é de ter conseguido educar os filhos. Estão formados e os mais velhos já vivem em suas casas.

“Agora trabalho para garantir a minha reforma”, concluiu.



Zuleca Assane comemora educação dos filhos

Comércio: atractivo para muitas

ZULECA Assane já teve um emprego na antiga fábrica de calçado, na cidade de Maputo. Mas a empresa fechou e teve que buscar outras formas de gerar renda. Por isso, optou pelo comércio. É para esta actividade que muitos moçambicanos recorrem quando não conseguem emprego ou por opção.

Grande parte dessas pessoas são mulheres, algumas das quais com pouca instrução escolar, mas que vão adquirindo experiência de gestão de negócios.

A título de exemplo, estão registados no mercado de Xipamanine 1.458 vendedores. Destes, 860 são do sexo feminino, avançou Moisés Covane, administrador do mercado.

“O mercado de Xipamanine é atractivo para muitos. Aqui é possível vender e/ou comprar uma

variedade de produtos. Para além disso, os vendedores têm procurado trabalhar de forma pacífica. É claro que onde há muitas pessoas de diferentes origens é normal que haja atritos. Mas não são graves” disse Moisés Covane.

Entretanto, as mulheres no comércio, sobretudo informal, trabalham em condições adversas. Algumas não conseguem fazer o seguro social e quando ficam impossibilitadas de trabalhar passam por situações difíceis sem ter como se alimentar e cuidar da saúde.

É por essa razão que o Governo abriu espaço para que trabalhadores de forma independente possam descontar os seus rendimentos para o seguro social.

Simpatia e firmeza no sucesso do negócio

cidade de Maputo.

São décadas de noites mal dormidas, convívios familiares falhados, mas que lhes fizeram hoje vencer a batalha e se transformar em autênticas referências e glórias para outras mulheres que ali também se fazem, para ganhar a vida e conseguir o seu sustento. O mercado de Xipamanine, cujas referências da sua fundação remontam a

usado, material escuro, cabelos artificiais e humanos, até artigos de beleza, de higiene pessoal e colectiva e de ferragem.

Zuleca Mariamo Assane, 52 anos, é uma das nossas eleitas. Desde os 20 anos de idade que ela faz a vida nas bancas deste mercado. Começou por vender verduras, mas com o tempo mudou de tipo de produto pois, como disse, já não dava lucro.

Guisado de vaca memorável



Rofina Mahumane ☒ "chef" do mercado

ENQUANTO alguns vendem produtos para diversa utilidade, há quem se dedica a confeccionar alimentos para os que ali labutam ou estão lá por outras razões.

Rofina Mahumane, 57 anos, é uma referência nesta componente. Ela é conhecida por preparar o melhor guisado de vaca e dose de frango. Pela mestria com que faz os pratos, os clientes procuram-na sempre depois de conhecê-la.

Encontramo-la sentada numa das bancas do mercado de Xipamanine. Estava a tomar a sua sopa. Era manhã de terça-feira

(20 de Março), mas o sol já se fazia sentir. Estava prevista uma temperatura de 34 graus. Nem por isso, ela desistia. Degustava o prato com amor.

Com um semblante cansado, mas com a memória ainda jovem, Rofina revelou-nos que aprendeu a cozinhar por ser "esquisita", e explica-se: "Quando ainda era menina rejeitava a comida preparada por outra pessoa, depois de ver alguém a assoar-se enquanto cozinhasse. Então, nas festas, separavam os ingredientes para eu preparar a minha comida".

É assim que nasceu o gosto pela cozinha nesta mulher, que se orgulha pelo trabalho que realiza há 25 anos, pois tem sido o seu sustento.

Rofina conta que concluiu a 9ª classe do antigo sistema. Em tempos, deu aulas no Ensino Primário nas províncias de Maputo e Gaza. O professorado terminou quando foi destacada para ensinar alfabetização na fábrica de cimentos, onde anos depois foi indemnizada.

"Com o dinheiro investi no negócio. Na altura, os meus pais estavam vivos e a minha mãe vendia neste mercado. Então, passei a trabalhar com eles. Ia à Suazilândia adquirir produtos alimentares, como carnes para a revenda. Mas agora já não faço isso. Compro internamente e preparo".

A jornada desta mulher inicia às 3:10 horas, quando acorda e termina por volta das 20 horas ao deitar-se. "Até às 6:30 ou mais tardar 7:00 horas a sopa, a massa, o chá, o pão já devem estar prontos para os primeiros clientes que aqui se fazem, muitos deles vindos dos distritos ou outras províncias. É preciso ter disciplina", aponta.

Esta mulher conta que perdeu o seu marido quando os filhos ainda eram crianças. "Felizmente, consegui garantir-lhes escola. Eles ouvem-me. Já construí a minha casa, comprei uma viatura. Sinto-me realizada e feliz com a conquista. É claro que tive desafios, mas sempre digo para mim mesma: para frente é que é o caminho e não atrás", disse.

Aconselha as mulheres jovens a estudarem e se não conseguirem emprego buscarem outras formas de auto-sustento. "Não é fácil, mas é preciso irmos atrás dos nossos sonhos".

produtos. "Lucrava mais com o tempo deixei de ir à África do Sul. As Alfândegas dificultavam muito. Era uma dor de cabeça", justificou.

Para ela, trabalhar no mercado tem os seus riscos, mas compensa. Conseguir-se dinheiro, quase todos os dias, mas quando há escassez de clientes o negócio declina. Por isso, ela entende ser fundamental saber guardar

nos casos de que recorremos a empréstimos bancários. Sentimo-nos pressionados a fazer isso", lamenta Zuleca, mãe de três filhos.

Ela aponta que já teve várias vitórias, mas a melhor de todas é de ter conseguido educar os filhos. Estão formados e os mais velhos já vivem em suas casas.

"Agora trabalho para garantir a minha reforma", concluiu.



"A prioridade ☒ a educação ☒ dos meus filhos", Maria Paindane

Priorizar os filhos

MARIA Paindane, 50 anos, é mãe de cinco filhos. Quando criança sempre admirou o trabalho de professorado. O sonho dela era de estudar para ser professora. Contudo, o percurso da sua vida não lhe deu esta oportunidade.

Ela vivia em Inhambane com a sua mãe. Tinha que dividir o seu tempo entre ir à pesca artesanal com a mãe e à escola. Depois de conseguir o pescado, em especial o camarão, tinha que ajudar na venda.

"Conseguí aguentar-me até à 3ª classe, porque enquanto mais crescia, mais actividade doméstica tinha. Não só, a vida tornou-se mais difícil para a minha família", lamentou.

Aos 20 anos, Maria vai ao lar. É estando a viver com o marido que esta mulher sentiu a necessidade de fazer algo que gerasse mais renda para ajudar a aliviar as despesas da família. "Conversei com o meu marido e ele aceitou que começasse a vender no mercado. Como a maioria, na altura (há 31 anos), vendíamos verduras e fomos melhorando e crescendo no negócio com o tempo", disse.

Hoje ela comercializa diversos artigos de louça de cozinha. Embora se queixe da falta de clientes nos últimos tempos, Maria contenta-se pelo facto de poder contribuir na educação dos filhos.

Simpatia e firmeza no sucesso do negócio

"Há 14 anos que comecei o negócio de venda de peixe, na altura, com minha mãe. Mas com o tempo, vieram novas ideias. Iniciei a venda de cabelos humanos e artificiais com o incentivo do meu esposo", é assim como Dora Francisco, de 35 anos, iniciou a nossa conversa.

Uma mulher de sorriso fácil, Dora conta que com esta actividade ajuda no seu sustento da família, inclusive graças a este trabalho conseguiu realizar o seu sonho que era de se casar.

A interlocutora afirmou que a forma como o vendedor trata o cliente é o ponto essencial para bons resultados no comércio.

"A minha simpatia, delicadeza e boa disposição têm favorecido muito nos negócios.

A qualidade do produto também atrai os meus clientes", explicou Dora.

Entende que o comerciante tem que ser honesto com o cliente. Explicar as vantagens e desvantagens de cada produto para que o cliente compre a saber o que está a levar para casa.



A honestidade ☒ fundamental para o sucesso

Difícil superar a concorrência

MELINA Fernando, 52 anos, é outra mulher que encontramos no mercado de Xipamanine. Empurrada pela pobreza a que sua família estava mergulhada, quando o marido trabalhava na África do Sul e que piorou quando este veio a falecer, Melina viu-se obrigada a firmar-se no negócio. E há 30 anos está a trabalhar no mercado de Xipamanine.

"Comecei por vender verduras. Mas a dinâmica do negócio fez com que eu mudasse. Actualmente, comercializo louça diversa. Não está fácil, mas não se compara com quem fica em casa. Há vezes que passam 24 horas sem

conseguir vender nenhum artigo", reclama.

Para sustentar o seu negócio, Melina já fez xitique (grupo de crédito rotativo), mas viu que não compensava.

O seu maior desafio é alavancar a sua actividade que está na iminência de falir, por falta de clientes.

"O negócio não está a render. O dinheiro que consigo só serve para alimentar a família. Há muitas lojas de chineses vendendo os mesmos produtos que os nossos a preços mais baixos, prejudicando assim o nosso negócio", disse Melina Fernando, de 52 anos de idade.