

IV Simpósio de História do Maranhão
Oitocentista: Escravidão e Diáspora
Africana no século XIX

09 a 12 de junho de 2015

Local: Universidade Estadual do Maranhão - UEMA
Prédio do Curso de História, Praia Grande, São Luís - Ma.

Práticas de empreendedorismo feminino: mulher e comércio informal em Cabo Verde

Tatiana Raquel Reis Silva¹

Os debates em torno dos processos de empoderamento feminino estão cada vez mais certos da necessidade de ampliação da autonomia econômica e igualdade de gênero no mercado de trabalho. Dessa forma, os incentivos às práticas de empreendedorismo² junto as mulheres das classes populares, que se encontram em situação de vulnerabilidade econômica e social, têm ganhado destaque nas políticas públicas e projetos governamentais.

Nos últimos anos, os países com os piores índices de desenvolvimento humano têm buscado criar práticas alternativas de sobrevivência e inserção de um grande número da população empobrecida no mercado de trabalho. Todavia, essas ações não são suficientes para reduzir as desigualdades de gênero, a autonomia econômica das mulheres, como assinala Costa (2012), deve ser analisada sob diferentes perspectivas, como a do desenvolvimento social, geração de trabalho e renda, assistência social e erradicação da pobreza.

No final do século XX, a inserção feminina no mundo do trabalho significou um passo importante para o estabelecimento de relações mais igualitárias. No entanto,

¹ Doutora em Estudos Étnicos e Africanos (POSAFRO/UFBA), professora adjunto I da Universidade Estadual do Maranhão (DHG/UEMA) e vinculada ao Programa de Pós-graduação em História, Ensino e Narrativas (PPGHEN/UEMA).

² De acordo com Ferreira (1999), empreendedorismo é o caráter ou qualidade de quem é empreendedor, uma atitude de quem, por iniciativa própria, realiza ações ou idealiza novos métodos com o objetivo de desenvolver e dinamizar serviços, produtos ou quaisquer atividades de organização e administração. Grosso (2012) ressalta que o termo está muito em voga atualmente e que não se refere exclusivamente a um empresário. Apesar da relação automática entre empreendedor e empresário, empreendedor (a) pode ser aquele (a) que cria um negócio, uma empresa onde produz/disponibiliza um novo produto/serviço, mas também alguém que na empresa onde trabalha tem uma atitude proativa, é dinâmico, tem iniciativa própria e apresenta ideias inovadoras. Neste sentido, um empresário pode ser considerado um empreendedor, assim como o servidor de uma fábrica, um funcionário público. Isto porque empreendedorismo pode ser empresarial ou até mesmo social.

observamos a emergência de novas formas de desigualdade, que acabaram por resumir a presença das mulheres a atividades de baixo prestígio e menor remuneração. Kate Purcell (2004) assinala que embora tenha ocorrido nos últimos anos uma significativa absorção da mão de obra feminina, é perceptível a deterioração na qualidade de trabalho, muitas vezes chegando à exploração sem nenhuma perspectiva de crescimento, como é o caso dos empregos de baixa qualificação e remuneração.

Frente a necessidade de afirmação dos direitos das mulheres, sobretudo em relação à autonomia econômica e igualdade no mercado de trabalho, o ingresso em redes de negócio e a inserção em associações de ajuda mútua, tem garantido o empoderamento e fortalecido a sua autonomia econômica. Em vários países do continente africano os investimentos no empreendedorismo feminino têm sido vistos como uma medida importante na luta contra a pobreza e fortalecimento dos agregados familiares, este é o caso por exemplo de Moçambique, Angola, Guiné-Bissau, Cabo Verde e São Tomé e Príncipe, dentre outros³.

Ao contrário da noção vigente de que em África as dinâmicas econômicas e comerciais eram estáticas e voltadas para o mercado interno, a prática empresarial marcou as formas de estruturação dos antigos impérios da costa ocidental, que estavam organizados a partir de uma complexa rede de comércio transfronteiriço, com importantes deslocamentos através do Saara e das regiões costeiras. Essa realidade começou a mudar durante a colonização, com a ocupação e controle das terras férteis por parte da administração colonial, que passou a utilizar a mão de obra escrava, relegando os agricultores locais à pequena produção de subsistência. É somente no período pós-colonial que observamos o ressurgimento do empresariado africano.

O Programa de Ajustamento Estrutural, implementado nos anos de 1980, acarretou um impacto significativo junto às medidas econômicas adotadas pelos países africanos independentes. O Estado passou a configurar a entidade principal em estabelecer as diretrizes desenvolvimentistas, instituindo assim uma ideologia econômica centralizada. O aumento da dependência externa, a redução da oferta de

³ Sobre a relação entre empreendedorismo, empoderamento e mulheres em Moçambique, ver Casimiro e Souto (2010); em Angola, ver Santos (2008); em Guiné-Bissau, ver Gomes (2012); em Cabo Verde e São Tomé e Príncipe, ver Espírito Santo (2011).

emprego no setor público e as privatizações descontroladas, possibilitou a entrada do capital estrangeiro e beneficiou pequenos grupos⁴.

Espírito Santo (2011) assinala que em relação aos países africanos de língua oficial portuguesa a situação provavelmente foi mais penosa do que nos restante de toda a África. O processo de descolonização, marcado pela luta armada e instabilidade política, levou a falência das grandes empresas coloniais que foram privatizadas e ficaram restritas aos empresários estrangeiros. Nessa conjuntura é possível observar a propagação, nos centros urbanos, de pequenas empresas nacionais com tecnologia artesanal, pouco capital de investimento e estrutura improvisada.

Elas surgiram [as pequenas empresas nacionais] devido ao fenômeno do êxodo rural em direção aos grandes centros urbanos e à elevada taxa de desemprego que lhe estava associada, e isso levou à criação de atividades cuja motivação era obter rendimentos para garantir a sobrevivência dos empresários e sua numerosa família. [...] A maioria desses negócios era clandestina na medida em que não estava coletada nas finanças e nem fazia os descontos obrigatórios para a segurança social. Por outro lado, os salários pagos a seus trabalhadores eram irrisórios e incertos, não gozavam de regime de assalariado nem tinham direito a subsídio de férias. As empresas que sobreviveram a falência constituem hoje o setor produtivo informal, as pessoas que foram lançadas no desemprego, e um número significativo de mulheres, entre as quais são chefes de famílias numerosas, integram o setor informal da área urbana. (ESPIRITO SANTO, 2011:81-82)

É exatamente neste contexto que observamos a emergência da economia informal como um elemento estruturante de várias regiões do continente africano, e a população feminina passou a constituir a grande maioria destes comerciantes. De acordo com Grassi (2003), as mulheres sempre ocuparam um papel privilegiado de intervenção econômica nas sociedades africanas desde o período pré-colonial que, em alguns casos, desapareceu ao longo da colonização, e voltou com maior força no pós-independência.

Não obstante, a nível conceitual o setor informal é sempre difícil de definir. Em geral, considera-se que abrange todas as atividades econômicas que não pagam impostos. No entanto, as fronteiras entre o setor 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. De fato, não existe uma definição realmente satisfatória, mas podemos

⁴ Grassi (2003), assinala que é difícil avaliar inteiramente os efeitos das medidas de ajustamento aplicadas e que precisam ser contextualizadas. A única constatação evidente é que os programas de austeridade aplicados na África subsaariana e, em geral, nos países em vias de desenvolvimento, têm penalizado os mais pobres e os grupos mais vulneráveis.

caracterizar como informal as atividades não licenciadas e constituídas por atividades de autoempregos.

A *rabidância*, por exemplo, é uma prática se encontra no limiar entre o formal e o informal, além disso agrupa uma diversidade de atores e atividades que vão desde as pequenas comerciantes que vendem produtos adquiridos localmente até aquelas com maior estabilidade que se deslocam para outros países. Vários trabalhos empíricos desenvolvidos em contextos diversos, e orientados por perspectivas socioantropológicas, têm levado a uma reflexão crítica do conceito de informalidade no âmbito das ciências econômicas⁵.

É um fato que a informalidade, entendida como o conjunto de práticas não contempláveis nos modelos e comportamentos esperados pelas teorias, está em expansão no mundo atual e põe em cheque a ideia central do modelo de organização social e econômico. Perante a complexidade do mundo global contemporâneo, a exigência de identificação dos principais conceitos subjacentes a uma análise científica torna-se também mais complexa: exige a adoção de uma terminologia que permita o diálogo interdisciplinar a análise teórica dos temas em causa. (GRASSI, 2007: 14)

Comércio espontâneo, economia irregular ou subterrânea, são termos recorrentes em meio a essas análises e vêm sendo utilizados como uma forma de fugir da dicotomia ainda persistente entre aquilo podemos denominar de formal e/ou informal. O certo é que as atividades informais incorporam uma variedade de práticas e atores sociais que estão organizados em grandes redes de comércio transfronteiriço e transnacionais. Trata-se, portanto, de atividades de autoemprego desenvolvidas por trabalhadores independentes que estão no limiar das normas legais típicas do setor formal da economia.

De acordo com Vletter (2002), ao analisar a crescente importância do setor microempresarial no contexto angolano, as atividades informais também podem ser identificadas como aqueles que possuem:

- a) muito pouco capital, poucas habilidades, baixos níveis educacionais e, normalmente, nenhuma experiência empresarial anterior; b) estão envolvidas principalmente em atividades comerciais; c) as vendas diárias são instáveis; d) em média as receitas líquidas dificilmente cobrem as necessidades básicas; e) o ambiente em que trabalham é de solidariedade, para sobreviverem, em vez de concorrência; f) as margens de lucro tendem a

⁵ Dentre outros ver: Silva (2012), Espírito Santo (2011) e Grassi (2007).

diminuir ao longo do tempo, à medida que mais vendedores penetram no mercado; g) com o aumento da experiência, os microempresários com mais iniciativas tendem a diversificar as suas atividades para aumentar os 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. (VLETTER, 2002: 20)

O comércio informal é comum em vários países do continente africano e dependendo do contexto e dos produtos comercializados, as mulheres que dele participam recebem diferentes denominações, como é o caso das zungueiras e quitandeiras em Angola, das rabidantes em Cabo Verde, das bideiras de Guiné Bissau, das palaiês e candongueiros de São Tomé e Príncipe, das nana-benz no Benin, dentre outras. Todavia, se torna necessário melhor compreender a recorrência de atuação feminina nestes espaços e questionar as representações simbólicas que servem para reproduzir as desigualdades de gênero.

É preciso compreender como essas mulheres com baixa escolaridade, chefes de família e que sem maiores qualificações para inserção no mercado formal de trabalho, se voltam para essas atividades, e conseguem utilizá-las como uma importante estratégia de empoderamento e emancipação econômica. Dessa forma, o empreendedorismo feminino tem possibilitado emprego e renda, assim como reduzido a pobreza entre os grupos de maior vulnerabilidade socioeconômica, especialmente em países onde as hierarquias de gênero se fazem presente.

Desde a independência, e em especial a partir dos anos 1990, Cabo Verde 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. Conforme o censo de 2010, o país possui 491.875 habitantes e a taxa de desemprego é de 18,3% entre os homens e 25,5% entre as mulheres. Nas famílias chefiadas por mulheres este índice chega a 48%, e entre as famílias mais pobres sobe para 56%. Em geral, a participação feminina nas atividades informais é de 52,5%.

Na primeira fase de implementação do Plano Nacional de Luta contra a Pobreza de 1999, ficou definido como uma das principais estratégias e medidas políticas a serem adotadas o combate a pobreza entre o grupo de mulheres, particularmente, entre aquelas

chefes de família, através da integração nos círculos econômicos, pela alfabetização e formação profissional, e pelo reforço da educação e da saúde. De acordo com Grassi (2003), as mulheres representam cerca de 64% dos analfabetos no país, possuem as menores taxas de alfabetização e possibilidade de frequentar a escola, sobretudo, aquelas que vivem no meio rural.

Todos estes fatores têm contribuído para a fraca inserção feminina no mercado formal de trabalho, frente a esta realidade um número significativo de mulheres cabo-verdianas tem se voltado para as atividades informais. Como será possível perceber, as rabidantes conseguem garantir não apenas o sustento da família como também a educação dos filhos. Os incentivos ao empreendedorismo, através de projetos e ações de organizações não governamentais, constituem uma importante via de financiamento que algumas dessas mulheres têm recorrido como forma de iniciar e/ou dinamizar a atividade que desenvolvem.

Um dos principais desafios da Organização das Mulheres de Cabo Verde (OMCV) é o reforço da autonomia e empoderamento econômico. Nas últimas décadas as ações desenvolvidas pela instituição têm focado na educação, formação e capacitação feminina com vista a possibilitar a concessão de microcréditos que possam garantir uma maior autonomia econômica, autoemprego e renda. O Programa de microcrédito foi implementado no ano de 2000, tendo em vista as dificuldades socioeconômicas e poucas opções de trabalho enfrentadas pelas mulheres.

Silva (2012) ressalta que em Cabo Verde o programa despontou como um instrumento eficaz no combate ao desemprego e a pobreza, notadamente, entre as mulheres chefes de família. Além do crédito e investimento, também são oferecidos serviços de aconselhamento e apoio para a criação de microempresas e inserção de produtos no mercado. Algumas rabidantes a priori recorreriam a este tipo de auxílio, embora grande parte dessas comerciantes acabe buscando subsídios próprios ou de familiares.

Muitas empreendedoras se autofinanciam e, nas palavras de Espírito Santo (2011), este tipo de financiamento endógeno é composto pela poupança do próprio empresário, dos seus familiares e amigos, e constitui um tipo de investimento de solidariedade social ou comunitário. No âmbito das práticas informais as unidades de produção se confundem com as unidades domésticas, o auxílio financeiro de parentes constituiu uma forma importante de subsidiar os negócios. Entre as rabidantes essa é uma prática recorrente.

Essas experiências comunitárias de ajuda mútua também podem ser observadas em outros países do continente africano. No sul de Moçambique, o Xitique é uma das formas mais comuns de poupança utilizada pelas comerciantes do mercado informal. Segundo Casimiro (2012), é fixado um valor a ser investido entre um grupo de amigos e organizado a periodicidade dos encontros para prestação de contas e distribuição rotativa da poupança. Os fundos circulam entre os membros e tanto a coleta quanto a divisão ocorrem com base na confiança e nos laços de solidariedade⁶.

Em Guiné-Bissau a instituição financeira não bancária denominada de Bambaram, funciona através da concessão de crédito a mulheres comerciantes, agricultoras e pescadoras. De acordo com Gomes (2012), a cooperativa que é constituída pelas associações de maior representatividade no setor informal guineense⁷, nasceu da necessidade em dar uma resposta ao problema da pobreza feminina no país e tem alcançado resultados positivos no tocante a geração de riqueza e redução da vulnerabilidade socioeconômica entre as mulheres.

Como foi possível perceber são múltiplas as formas de investimento que as mulheres comerciantes do setor informal, de diferentes países africanos, têm lançado mão no sentido de dinamizar a atividade que desenvolvem. O empreendedorismo tem garantido a inserção de uma grande parcela da população feminina nas redes de negócio e de produção. Vejamos então o caso das rabidantes cabo-verdianas e as estratégias por elas utilizadas em um dos principais pontos de comercialização do país: o Mercado de Sucupira.

O Mercado de Sucupira: práticas comerciais e empreendedorismo das rabidantes

Como destacado anteriormente as rabidantes tem um poder fundamental na sociedade cabo-verdiana, especialmente pela venda de produtos que acabam por sanar as necessidades de grande parte da população. Elas revendem artigos adquiridos em

⁶ Casimiro (2012) acrescenta que além do xitique também existem outras formas de ajuda mútua no sul de Moçambique, como: tsimo/ntimo e kurhima/xitoco, que são atividades relacionadas ao trabalho agrícola baseado na amizade e convivência comunitária; Matsoni/xivunga, que constituem práticas tradicionais que se baseiam na troca de mão de obra por mão de obra; e Kuthekela, thôthôtho e ganho-ganho, que são caracterizados pela troca de mão de obra por alimentos ou dinheiro.

⁷ A Associação das Mulheres Peixeiras (AMU-PEIXE), a Associação das Mulheres Revendedoras de Peixe (MAVIP), a Associação das Mulheres Tintureiras de Bissau (DUA-DJABI), e a Associação das Mulheres Revendedoras do Mercado de Clelé NUNCA-FALTA.

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. Neste último caso, os principais destinos de compra são os estados do Ceará e São Paulo, de onde comercializam roupas, bijuterias, calçados, lingerie e sandálias havaianas.

Os produtos brasileiros, característicos da chamada “modinha popular”, são bastante procurados no país o que tem servido como um grande impulsionador das trocas comerciais nos dois lados do atlântico. Este interesse crescente se deve, além de outros fatores, aos meios de comunicação, especialmente as novelas que são exibidas no país e que acabam por exercer grande influência no estilo de roupas e artigos que são consumidos pela população local. O próprio nome do Mercado de Sucupira é advém deste processo.

O estabelecimento foi inaugurado em maio de 1991 quando a Câmara Municipal da cidade da Praia exigiu que os vendedores do Mercado da Praia, antigo ponto de concentração dos comerciantes, fossem remanejados para 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 por parte dos comerciantes quanto a mudança de lugar, devido ao fato da área ser pouco frequentada. Todavia, hoje constitui uma região de grande concentração comercial e de circulação de pessoas.

Atualmente o Sucupira é um dos principais pontos de comercialização da Cidade da Praia e agrega um número significativo de rabidantes. No local é possível encontrar uma grande diversidade de produtos advindos dos mais variados lugares de compra, tais como: roupas, sapatos, calçados, lingerie, produtos de cabelo, cosméticos, havaianas, comida e cd's. O funcionamento ocorre das 9hs da manhã até às 17hs, de segunda a sábado. Este comércio realizado em feiras e mercados é caracterizado como uma das principais bases econômicas do país.

É possível identificar no Mercado de Sucupira desde os pequenos negociantes ou retalhistas, que em geral não possuem box e revendem os seus produtos de forma improvisada, sem muitos rendimentos, até os grandes comerciantes, mas bem estruturados em lojas e com poder de investimento significativo. Entre as rabidantes existem aquelas comerciantes que vendem gêneros alimentícios e hortaliças adquiridos internamente; um outro grupo que se desloca para os demais países do continente, o que

exigem um percentual mínimo de investimento; e as aquelas que desenvolvem o comércio transatlântico.

Neste último caso, essas mulheres gastam em média por viagem entre 3,5 e 4 mil dólares, e a depender do produto comercializado, o valor chega a 150 mil dólares. Nas falas de muitas das rabidantes, quanto mais se investe maior é a lucratividade.

Se você for pra América, quer levar 150.000 [dólares], leva 150.000 [dólares]. 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 (Maria, rabidante, 53 anos).

No que se refere as rabidantes que desenvolvem o comércio transatlântico, além de um valor significativo a ser investido, existe também a questão da língua e do visto. Um dos principais elementos possibilitadores da vinda dessas mulheres para o Brasil, se deve a facilidade em obter o visto. Em entrevista realizada junto a um comissário da Empresa de Transportes Aéreos Cabo-Verdianos de Cabo Verde (TACV)⁸, ele ressalta que é possível encontrar produtos mais baratos em outros países, mas que o acesso ao visto dificulta a entrada nestes locais, além das barreiras da língua.

De fato muitas comerciantes têm reclamado do aumento no preço dos produtos encontrados no mercado brasileiro. De acordo com Conceição, rabidante de 38 anos, “aqui se compra uma blusa de 40,00 e você ainda tem que pagar hospedagem, excesso, alfândega [...] não tem como ter lucro”. A redução no rendimento se deve não apenas a este fator, mas também à forma de transporte das bagagens. No Brasil, isso pode ocorrer de duas formas: mediante o pagamento por quilos, nos casos em que a comerciante opta por carregar a bagagem junto consigo e pagar como excesso; ou quando o despacho da carga é feito em barcos e contentores.

Não obstante, apesar da *rabidância* contribuir significativamente para as dinâmicas econômicas do país, gerando emprego e renda a uma grande massa da população empobrecida, nas narrativas de algumas mulheres tem ocorrido uma queda significativa nas vendas. Na realidade este é um posicionamento não apenas das comerciantes, mas também das pessoas que compram produtos no Mercado, para alguns destes a queda se deve, sobretudo, ao aumento nos preços. Muitas pessoas reclamam que hoje em dia já não é mais possível encontrar produtos acessíveis no Sucupira.

⁸ Em 2001, foram ativados os voos da TACV que ligam diretamente a Cidade de Praia, capital do país, a Fortaleza, com duração é de três horas e meia.

De fato a inserção e/ou permanência nessa prática se deve a diversos fatores que vão desde a necessidade financeira ou falta de qualificação para o setor formal de empregos, a elementos próprios da vivência dessas mulheres, como os espaços de socialização familiar, que acabam por influenciar nas escolhas individuais de muitas delas. O certo é que a *rabidância* tem constituído uma importante fonte de renda para uma parcela significativa da população feminina, especialmente, das mães solteiras que precisam garantir o sustento da família.

Segundo Espírito Santo (2001) empreende-se por necessidade ou por oportunidades, quer seja a partir de atividades preexistentes, que já foram desenvolvidas no âmbito doméstico, ou com as quais já se teve algum contato efetivo. No que se refere ao início na atividade e aos elementos impulsionados para a inserção na *rabidância*, é possível identificar os mais diversos fatores. Carla ressalta 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. (Carla, rabidante, 30 anos)

Aqui é importante destacar o contexto familiar como influenciador neste processo: a tia, que revendia no Sucupira e cuja vivência ela acompanhava desde muito jovem; e a sogra, que também era uma rabidante e que emprestou dinheiro para que ela pudesse adquirir os produtos e montar o próprio negócio.

A inserção de Jônia, 28 anos, também traz a vivência familiar como outro fator de grande importância. Ela, ao ser questionada há quanto tempo está no Mercado de Sucupira, respondeu que praticamente nasceu no local devido ao fato de toda a sua infância, e adolescência, ter se passado naquele espaço. A mãe dela, uma importante comerciante da cidade, conseguiu contrair um patrimônio significativo e ainda hoje é lembrada como uma grande rabidante.

Jônia revela ter morado durante alguns anos no Brasil para cursar Administração em uma Faculdade particular no Rio de Janeiro, e recentemente 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 firmar vínculos com nenhuma empresa, acabou por assumir o controle da loja onde vende cosméticos, produtos para cabelo e sandálias havaianas.

A falta de outras oportunidades de trabalho foi recorrente nos depoimentos de algumas rabidantes. Magda, 42 anos, e que há mais de 20 anos é comerciante no Sucupira, ressalta que na ausência de “algo melhor” acabou por se dedicar a *rabidância*. Ela que “pouco foi para a escola” vive somente com o dinheiro da venda de roupas e calçados. Em sua fala é visível a preocupação com a família, especialmente, com o filho que estuda em uma universidade particular e cujo pagamento depende da renda adquirida.

Considerações finais

A grande presença feminina nas atividades informais demonstra que apesar do crescimento das mulheres no setor produtivo, as desigualdades de gênero persistem no mundo do trabalho. Os padrões socialmente aceitos para homens e mulheres ainda delimitam espaço a serem ocupados e as atividades desempenhadas. Na realidade, o conteúdo do trabalho feminino não é unicamente econômico, mas também simbólico, é algo que não pode ser definido através de uma única perspectiva, pois assume formas e sentidos diferenciados, a depender do contexto social em que ocorre.

No caso específico da sociedade cabo-verdiana, as rabidantes acabam por desenvolver uma atividade cujos rendimentos têm servido para subsidiar não apenas o sustento da família como também a educação dos filhos. A inserção no trabalho informal, que a priori poderia significar mais uma forma de subordinação e exclusão feminina, tem possibilitado não apenas o empoderamento político e social dessas mulheres, como também a autonomia econômica.

REFERÊNCIAS

CASIMIRO, Isabel. Mulheres em atividades geradoras de rendimentos: experiências de Maputo. *Ciclo de encontros sobre empreendedorismo - Newsletter 1*. Évora, 2012, pp. 1-20. Disponível em: <http://www.cisa-as.uevora.pt/download/EncontrosEmpreendedorismo/Artigo%20de%20Isabel%20Maria%20Casimiro.pdf>. Acesso em: 20/11/2014.

CASIMIRO, Isabel e SOUTO, Amélia. *Empoderamento econômico da mulher, movimento associativo e acesso a fundos de desenvolvimento local*. Maputo, Centro de Estudos Africanos, Universidade Eduardo Mondlane, 2010.

COSTA, Delaine. Práticas de empreendedorismo feminino: reflexões a partir de experiências multissituadas. In: COSTA, Delaine, AZEVEDO, Patrícia e SOUZA, Rosimere de. (orgs.) *Políticas Públicas, empreendedorismo e mulheres: olhares que se encontram*. Rio de Janeiro, IBAM, 2012.

ESPRÍRITO SANTO, Armindo. *Empresário, ambiente cultural e desenvolvimento em Cabo Verde e São Tomé e Príncipe: os rabidantes de Santiago e os candongueiros de São Tomé: uma abordagem comparativa das suas dinâmicas*. Tese de doutorado, Economia, Instituto Universitário de Lisboa, 2011.

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

GROSSO, Laurinda. Reflexões sobre o conceito de empreendedorismo/empreendedor. *Ciclo de encontros sobre empreendedorismo - Newsletter 1*. Évora, 2012, pp. 04-05. Disponível em: http://www2.cm-evora.pt/redesocial/Documentos%20PDF/Newsletter1-CicloEncontrosEmpreendedorismo_Mar2012.pdf. Acesso em: 20/11/2014.

GOMES, Patrícia. As mulheres no sector informal: experiências da Guiné-Bissau. *Ciclo de encontros sobre empreendedorismo - Newsletter 1*. Évora, 2012, pp. 1-22. Disponível em: <http://www.cisa-as.uevora.pt/download/EncontrosEmpreendedorismo/Artigo%20de%20Patricia%20Gomes.pdf>. Acesso em: 20/11/2014.

LOPES, Carlos. *Roque Santeiro: entre a ficção e a realidade*. Lisboa, Principia. 2007.

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

PURCELL, Kate. Gênero e insegurança no trabalho no Reino Unido. *Estudos Feministas*, Florianópolis, 2004, pp. 147-176.

SANTOS, Orlando. Do “pregão da avó Ximinha” ao grito da zungueira. Trajectórias de vida, identidades e representações sociais do quotidiano. *Revista Angolana de Sociologia*, Luanda, 2008, pp. 121-142.

SILVA, Ana Sofia S. R. Vieira. *Microcrédito em Cabo Verde: análise da sustentabilidade de duas instituições de microfinanças em 2008 e 2009*. Dissertação de Mestrado, Economia, Universidade Tecnológica de Lisboa, 2012.

SILVA, Tatiana Raquel Reis. *A arte de comerciar: gênero, identidades e empoderamento feminino no comércio informal transatlântico das rabidantes cabo-verdianas*. Tese de Doutorado, Estudos Étnicos e Africanos, Universidade Federal da Bahia, 2012.

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