

Deutsche Welle

“Learning By Ear - Aprender de Ouvido”

Empregos 06: Sector Informal

Texto: Richard Lough [pronuncia-se Loque]

Redacção: Ulrich Neumann, Maja Dreyer

Tradução: Madalena Sampaio

1 Voz para Intro e Outro (Voz 1) – Nádía Issufo

1 Narrador (Voz 2) – Marta Barroso

3 Voz-off (Voice-overs):

Peter, vendedor de fruta, idoso – Carlos Martins

Scholastica, vendedora de fatos-de-banho, meia-idade – Cristina Krippahl

Julius, vendedor de cãezinhos, jovem – Romeu Silva

Intro (Voz 1):

Olá! Bem-vindos ao “Learning by Ear – Aprender de Ouvido” e à série especial sobre empregos, na qual damos a conhecer pessoas com diferentes profissões. Hoje, vamos visitar duas áreas residenciais na capital do Quénia, Nairobi. Iremos conhecer várias pessoas que desempenham actividades que não se enquadram no sector económico formal. Estas pessoas trabalham à margem da lei, no chamado sector informal. Sem uma educação formal, asseguram o seu modo de vida através de actividades como o pequeno comércio. E a sua rotina diária é bastante dura, como irão verificar. Vamos, então, até aos subúrbios de Nairobi!

Música: Konono No. 1, Paradiso, 4058749000

Atmo: Rua

(SFX: Street)

Voz 2:

Kilimani é uma zona residencial a poucos quilómetros do centro de Nairobi. É um subúrbio verde, há muita vegetação e aqui vivem muitos quenianos da classe média e expatriados, que trabalham na cidade. A rua, onde estamos, chama-se Argwings Khodek e é uma das estradas principais de entrada e de saída do centro de Nairobi. E, ao longo da maior parte do dia, o trânsito por aqui é bastante intenso. É a localização ideal para trabalhadores do sector informal, que, aqui, são conhecidos como 'Jua Kali'. Em suaíli, Jua Kali quer dizer 'sol quente'. Literalmente falando, são as pessoas que trabalham todo o dia debaixo do escaldante sol equatorial. Vamos então conhecer algumas delas e saber o que fazem exactamente...

Atmo: Trânsito

(SFX: Road traffic)

O-Ton Vendedor de fruta:

“O meu nome é Peter Muamaingay e estou no centro de Yaya, em Kilimani. É aqui que tenho o meu negócio de venda de fruta e legumes.”

Voz 1:

A tenda de fruta e legumes de Peter Muamaingay é um festival de cores. Há ananases, bananas, tomates, cebolas e alfaces empilhados em caixas de madeira. Ainda só são onze da manhã, mas Peter já está a trabalhar há cinco horas...

O-Ton Vendedor de fruta:

“Acordo muito cedo. Às seis da manhã já estou no mercado. Lá, começo a organizar as minhas coisas, as frutas e os legumes e depois começo a vender aos clientes, que chegam cedo, e isso dura até às sete da tarde.”

Voz 2:

Peter reclama que tem pouco lucro, apesar das longas horas que passa a trabalhar. Por exemplo, ele paga 30 xelins – o que não chega a meio dólar americano – por um quilo de tomates. Vende-os, depois, por 50 xelins, o que significa menos de 30 cêntimos de lucro. A altura mais rentável do mês é o início, diz ele, quando as pessoas recebem os cheques do ordenado do mês anterior. Peter está no negócio da fruta e dos legumes há mais de dez anos e considera-se um autêntico vendedor.

O-Ton Vendedor de fruta:

“De acordo com a experiência que adquiri, um bom vendedor tem de ter cuidado com a sua maneira de ser. Isso é essencial. Como se conhecem diferentes clientes, é provável que se encontre um mau cliente, que pode dizer que não quer aquilo que estamos a vender. Temos de nos rebaixar um pouco para que o cliente, pelo menos, nos ouça e veja que, apesar do seu mau génio, também pode refrear os ânimos e, então, estaremos prontos a comunicar. Porque, se estamos muito irritados e o cliente também fica muito enervado, então perdemos o negócio.”

Voz 1:

Não há lojas ao longo da estrada onde Peter está. Toda a gente vende as suas mercadorias em barracas improvisadas. E, na verdade, alguns nem sequer têm barracas.

Voz 2:

Do outro lado da estrada está uma senhora a vender fatos-de-banho em segunda mão. Há alguns calções de banho para homem, enormes e já sem elasticidade, e ao lado deles, alguns fatos-de-banho coloridos para meninas. E ainda alguns chapéus de palha pendurados nos arbustos...

O-Ton Vendedora de fatos-de-banho:

“O meu nome é Scholastica Njoki e sou uma mulher Kikuyu. Tenho três filhos e este é o meu pequeno negócio à beira da estrada.”

Voz 1:

Todas as manhãs, Scholastica Njoki monta o seu negócio pelas oito e meia. Ela diz que não é fácil trabalhar à beira da estrada. Se o céu está limpo, sem nuvens, o calor é muito forte. Se chove, tem de arrumar tudo.

Atmo: Cliente de fatos-de-banho
(SFX: Swimwear customer)

Voz 2:

Scholastica fala com o seu segundo cliente desta manhã. Mas há dias em que não vende um único artigo, diz ela. Num dia bom, ela pode conseguir quinhentos xelins – cerca de sete dólares americanos. Mas não é suficiente...

O-Ton Vendedora de fatos-de-banho:

“Eu nem sequer poupo, porque quando guardo quinhentos xelins num dia – às vezes já é uma sorte juntar quinhentos – esse dinheiro é para comida, para comprar sabão, para comprar alguma coisa muito pequena como unga, farinha para cozinhar. Por isso, não chega. Não consigo poupar dinheiro com este negócio!”

Voz 1:

Como estas barracas são improvisadas, os donos não pagam qualquer renda. Isto causa-lhes frequentemente problemas com a Câmara Municipal de Nairobi, que tanto se desloca a esta zona à procura de um suborno como para apreender as mercadorias dos vendedores...

O-Ton Vendedora de fatos-de-banho:

“Às vezes, eles chegam e pedem-nos 25 xelins, outras vezes querem um suborno. Se são muitos, dizem que querem quinhentos xelins, trezentos xelins. E se não temos, eles levam as nossas mercadorias.”

Voz 2:

Scholastica diz que a polícia, muitas vezes, vende as roupas para seu próprio proveito. Outras vezes, devolve-as aos donos, mas a um preço impossível de pagar...

O-Ton Vendedora de fatos-de-banho:

“Eles pedem muito dinheiro. Este negócio não pode render mais de cinco mil e eles pedem mais. Assim, em vez de pagar cinco mil, dinheiro que não tenho, deixo-os e vou a qualquer lado para arranjar algum dinheiro, para implorar ou pedir a alguém que me ajude com dinheiro.”

Atmo: Trânsito Sarit
(SFX: Sarit traffic)

Voz 1:

Há outras áreas de Nairobi que são mais comerciais que Kilimani. Uma delas é Westlands, onde fica o maior centro comercial de Nairobi, que se chama Sarit Centre. É frequentado por quenianos ricos e estrangeiros que vivem na cidade. Mas à volta do centro há vendedores ambulantes que vendem de tudo, desde DVDs piratas a roupa e sapatos em segunda mão. Há um homem que até vende cãesinhos...

O-Ton Vendedor de cãesinhos:

“Chamo-me Julius Kinyanjui e tenho 29 anos. O meu negócio é vender estes cãesinhos. Normalmente, vendo-os a quenianos, às vezes para serem usados como cães de guarda em empresas.”

Atmo: Cãesinhos

(SFX: Puppies)

Voz 2:

Julius, de 29 anos, e vários amigos andam pelo trânsito a lançar cãesinhos pelas janelas abertas dos carros. Ele compra-os a um criador de cães. Os mais caros são os Rottweilers e os Dobermans, que são os que as pessoas preferem como cães de guarda. Um Rottweiler, diz Julius, custa-lhe 20 dólares americanos...

O-Ton Vendedor de cãesinhos:

“Posso comprar a mil e quinhentos e vender a dois mil ou dois mil e duzentos xelins. Em mais ou menos uma semana, normalmente vendo quatro ou cinco cãesinhos. Não é todos os dias que os vendo. Pode demorar dois ou três dias, talvez.”

Voz 1:

Julius é como muitos ‘Jua Kali’ do sector informal do Quénia: tem poucos estudos e não tem qualificações formais. Ele não consegue arranjar um emprego a sério. Mas prefere fazer o que pode para ganhar o suficiente para viver do que ficar sentado sem fazer nada...

O-Ton Vendedor de cãesinhos:

“Faço este trabalho, porque não tenho outro. Por causa da pobreza aqui no Quénia, é preciso trabalhar muito para conseguir algo para comer, sim. Numa semana, talvez consiga um lucro de mil e quinhentos xelins. E está bem, porque consigo sobreviver com isso.”

Voz 2:

Deixamos Julius voltar ao trabalho. Ele volta a juntar-se aos muitos outros vendedores ambulantes que circulam com as suas mercadorias acima e abaixo nas faixas de rodagem de Nairobi.

Música: Konono No. 1, Paradiso, 4058749000

Outro (Voz 1):

Por África toda, vendedores de rua como Julius Kinyanjui enfrentam uma vida bastante dura, trabalhando muitas horas por dia para ganhar a vida, de semana a semana. Sem uma profissão formal e sem rendimentos assegurados, a sua carreira é no sector informal.

Se quiserem saber mais sobre diferentes tipos de trabalho, ou se quiserem apenas tornar a ouvir este programa, podem visitar a nossa página web em:

www.dw-world.de/lbe

[w w w ponto d w traço w o r l d ponto d e barra l b e]

O que acharam deste programa? Escrevam um email para:

afriportug@dw-world.de

E é tudo por hoje da série especial sobre empregos do “Learning by Ear – Aprender de Ouvido”. Obrigada por terem estado connosco.

Até à próxima!