

UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE
FACULDADE DE LETRAS
DEPARTAMENTO DE HISTÓRIA

MULHERES NO SECTOR INFORMAL:

Esforço e criatividade na luta pela sobrevivência.
O caso do mercado Bazuka, Cidade de Maputo, 1987/1996.

*Trabalho apresentado em cumprimento parcial dos requisitos exigidos para a
obtenção do grau de licenciatura da Universidade Eduardo Mondlane.*

EMÍLIA MANUELA DE LURDES ESTÊVÃO MACHAIEIE

MAPUTO, 1997

UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE
FACULDADE DE LETRAS
DEPARTAMENTO DE HISTÓRIA

MULHERES NO SECTOR INFORMAL:

Esforço e criatividade na luta pela sobrevivência.
O caso do mercado Bazuka, Cidade de Maputo, 1987/1996

*"Dissertação apresentada em cumprimento parcial dos requisitos exigidos para a
obtenção do grau de licenciatura da Universidade Eduardo Mondlane"*

EMÍLIA MANUELA DE LURDES ESTÉVÃO MACHAIEIE

MAPUTO, 1997

339.376:396 (679)
M 149 m 04
F. LETRAS U.E.M.
R. E. 26168
DATA 8 Maio 1998
ADMISSÃO 0203
COTA HT-45

DECLARAÇÃO

Declaro que esta dissertação nunca foi apresentada, na sua essência, para obtenção de qualquer grau, e que constitui resultado da minha investigação pessoal, estando indicadas no texto e na bibliografia as fontes utilizadas.

DEDICATÓRIA

Ao meu marido e filho, que tudo fizeram para que se tornasse possível a realização deste trabalho.

Aos meus pais e irmãos pelo apoio prestado.

AGRADECIMENTOS

Venho expressar os meus profundos agradecimentos a todos que, directa ou indirectamente, contribuíram para a realização do presente trabalho.

À Dra. Maria José Arthur, minha supervisora, pela forma exemplar com que coordenou todo o processo de investigação desde a elaboração do projecto até a redacção final.

À Direcção Geral do ARPAC pelo suporte material prestado.

Ao DR. Gehrard Liesegang pelo apoio bibliográfico e sugestões.

À Lila e ao Gito pelo apoio prestado nas traduções de textos.

Ao DR. Fion de Vletter pelo apoio bibliográfico.

Aos investigadores do ARPAC pelas sugestões.

Ao sr. Paulo Langa e sra. Natália Sigaúque, pelo apoio prestado.

E por fim, ao Dr. Aurélio Simango pelo apoio prestado durante o trabalho.

RESUMO

Em Moçambique, bem como nos países do terceiro Mundo em geral, tem-se registado nos últimos anos um grande desenvolvimento do sector informal. No caso particular do nosso país, as razões prendem-se com o elevado índice de desemprego, criado pela incapacidade de absorção desta força de trabalho pelo sector formal.

O nosso estudo procurou fazer uma análise do sector informal em Moçambique, através do estudo de caso no mercado Bazuka. Constituíram objectivos, a análise das causas da grande participação feminina no sector informal, bem como as motivações e constrangimentos que levam as mulheres a praticar determinadas actividades e não outras. Ainda dentro do sector informal, pretende-se avaliar o impacto destas actividades para a família, assim como analisar a articulação das actividades domésticas com as do sector informal.

Metodologicamente o nosso trabalho teve como base a revisão de literatura e entrevistas semi-abertas a vendedores e responsáveis do mercado Bazuka.

No decorrer do trabalho constatamos que o sector informal constitui para as mulheres na cidade de Maputo a alternativa mais viável para obterem um emprego ou dedicarem-se a actividades geradoras de rendimentos.

A presença feminina no comércio informal deve ser vista no plural, porque existe uma grande diferenciação entre as mulheres vendedeiras, que se reflecte no volume dos negócios assim como no nível dos rendimentos.

Os rendimentos obtidos são variáveis em função do investimento inicial. Encontramos vendedeiras cujos rendimentos se destinam exclusivamente à subsistência diária e as que conseguem acumulação. Nestes casos, a acumulação permite o alargamento do negócio, o início de outra actividade ou a construção de uma casa para o agregado familiar.

A mulher que trabalha no comércio informal não deixa de continuar a ser a principal responsável pelos trabalhos domésticos. Assim, a jornada laboral destas mulheres principia logo de manhã em suas casas e termina no final da noite.

SUMÁRIO:

CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO	1.
✓ CAPÍTULO II: AS RELAÇÕES DE GÉNERO EM MOÇAMBIQUE: EDUCAÇÃO, TRABALHO E FAMÍLIA.....	8
✓ 1. O CONCEITO DE GÉNERO NOS ESTUDOS SOCIAIS.....	8
✓ 2. AS RELAÇÕES DE GÉNERO EM MOÇAMBIQUE.....	10
✓ 3. MULHER E EDUCAÇÃO.....	13
✓ 4. MULHER E TRABALHO.....	15
5. MULHER E FAMÍLIA	17
CAPÍTULO III: O SECTOR INFORMAL	19
✓ 1. O CONCEITO DE "SECTOR INFORMAL"	20
2. LÓGICAS DE FUNCIONAMENTO DO SECTOR INFORMAL.....	22
3. O SECTOR INFORMAL EM MOÇAMBIQUE.....	24
✓ 4. A PARTICIPAÇÃO DA MULHER NO SECTOR INFORMAL.....	29
4.1. CARACTERÍSTICAS DO COMÉCIO INFORMAL PRATICADO PELAS MULHERES	30
4.2. APOIO FAMILIAR À ACTIVIDADE INFORMAL DA MULHER	33
CAPÍTULO IV: O MERCADO BAZUKA: ESTUDO DE CASO	35
1. ORIGEM DO MERCADO BAZUKA.....	35
2. A ORGANIZAÇÃO DO MERCADO	37
2.1. A COMISSÃO DO MERCADO E OS FISCAIS	37
2.2. SEGURANÇA DO MERCADO	39
3. A ORGANIZAÇÃO INFORMAL NO MERCADO.....	41
3.1. SECÇÃO DE ARROZ.....	44
3.2. SECÇÃO DE AÇÚCAR.....	45
3.3. SECÇÃO DE MILHO	49
4. A HIERARQUIA NO MERCADO.....	51

5. RELAÇÃO PATRÃO/EMPREGADO.....	53
CAPÍTULO V: MULHERES NO SECTOR INFORMAL.....	56
1. PERFIL DAS MULHERES QUE VENDEM NO MERCADO.....	56
2. A DIVERSIDADE DAS ACTIVIDADES INFORMAIS ENTRE AS MULHERES.....	61
3. GESTÃO E INVESTIMENTO DOS RENDIMENTOS.....	63
4. SITUAÇÃO FAMILIAR E ARTICULAÇÃO ENTRE ACTIVIDADES DOMÉSTICAS E AS DO MERCADO.....	64
CAPÍTULO VI: CONCLUSÕES.....	69

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS:

Lista de Informadores

Guião de Entrevistas

Mapa

CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO

•Desde a independência, em 1975, até princípios da década de 90, as cidades em Moçambique têm vindo a registar um crescimento populacional acentuado. Esta situação foi motivada, de entre outros, pela última guerra civil e as calamidades naturais, responsáveis por grande parte das recentes migrações do campo para a cidade de indivíduos que vêm em busca de uma vida melhor.

↳ Nas cidades, incapazes de absorver este fluxo populacional, cresce concomitantemente o número de desempregados.

• No caso específico da cidade de Maputo, uma das características mais visíveis desde 1987, é o crescimento das actividades informais que envolvem grande parte da população citadina com incidência maior nas mulheres. Este sector representa um meio alternativo de subsistência perante a falta de empregos assalariados. Esta é, aliás, uma das características que fazem com que o sector informal se visualize:

"fundamentalmente como um fenómeno terceiro-mundista, basicamente urbano, caracterizado em especial por vários traços em oposição ao sector formal. Apresentando-se como uma quase antítese dos objectivos a atingir nas metas de desenvolvimento que estes países visam alcançar. Situação acreditada a um quadro de desequilíbrio sectorial, resultado da existência duma heterogeneidade produtiva estrutural, responsável pela alternativa de segmentação no mercado de trabalho" (Andrade, 1992: 79).

Portanto, a existência de um sector informal de economia identifica-se com o surgimento de um segmento informal do mercado de trabalho, para onde converge uma vasta camada da população activa. Oposto ao sector formal, que revela a incapacidade na oferta de emprego.

Este assunto chamou-me à atenção no decorrer de um trabalho da cadeira de História Social da Guerra, no distrito de Inhamitanga na Província de Sofala em 1995. Num final de tarde, estava eu na vila do distrito, quando reparei numa mulher com cerca de 35 anos, que grelhava um pato na berma da estrada. Depois de

uma breve conversa com ela, soube que preparava o seu jantar para depois passar a noite em baixo do camião.

Ela informou-me que vinha da província da Zambézia, aonde tinha ido comprar milho para revender num dos mercados da cidade de Maputo, local da sua residência. Fiquei bastante emocionada e admirada pela coragem e audácia daquela mulher, tão longe de casa, sozinha, no meio de uma vila quase deserta, devastada pela guerra, onde esqueletos humanos embraquecidos pelo sol se encontram frequentemente. Foi aí que me apercebi do real envolvimento da mulher no sector informal, tema que até aí só marginalmente me tinha interessado.

Assim, no âmbito deste trabalho, propusemo-nos abordar dentro do sector informal a seguinte problemática: sabendo que as mulheres sofrem de uma desigualdade social, económica e política na sociedade, o que as leva a entrarem para o sector informal da economia, e como aí tentam maximizar as suas oportunidades enquanto agente social?

Este enfoque levou a que nos debruçássemos sobre os seguintes aspectos:

- Que razões estão na base da grande participação das mulheres no sector informal?
- Através de que modalidades se concretiza essa participação feminina no sector informal?
- Formas específicas de articulação entre as actividades do sector informal e o trabalho doméstico.
- Impacto da participação da mulher no sector informal para a subsistência do agregado familiar.
- Motivações que levam as mulheres a concentrarem-se em determinadas actividades e não noutras.
- As facilidades de acesso das mulheres no sector informal.

No desenvolvimento deste estudo tomamos a seguinte hipótese: não conseguindo competir em pé de igualdade com o homem no mercado do trabalho do sector formal, situação associada ao elevado custo de vida, baixo nível de escolaridade, calamidades naturais e a guerra terminada em 1992, a

mulher pratica as actividades do sector informal da economia como alternativa de subsistência, que oferece não só mais empregos como exige menor investimento para se iniciar um pequeno negócio.

Área de estudo

Selecionamos como local do nosso estudo a cidade de Maputo. As razões desta escolha prendem-se com:

- O facto de ser o maior polo económico do país e se encontrarem nela os maiores mercados informais e com grande participação de mulheres de diversas origens.
- Com a exiguidade de fundos - era nosso desejo realizar este estudo nouro ponto do país mas devido à insuficiência de fundos optamos pela cidade capital.

A cidade de Maputo tem uma área estimada em 602 km² e conta actualmente com 1.132.393 habitantes (Direcção Nacional de Estatística, 1991:30). Encontramos na cidade de Maputo uma população originária de vários pontos do país que por razões de segurança se refugiaram na cidade capital. Encontra-se neste ponto do país o centro económico mais importante que faz ligação com os centros comerciais sul Africanos, que sustentam uma parte do comércio interno do país.

Para o nosso estudo de caso foi identificado o mercado Bazuka localizado no bairro do Xipamanine, a aproximadamente 500 metros do mercado central de Xipamanine. Este mercado é um dos centros da actividade informal da cidade de Maputo, onde se regista grande concentração de mulheres e, por outro lado, o número e o tipo de actividades praticadas é diverso. O mercado serve ainda de elo de ligação entre outros mercados informais internos e os dos países vizinhos, participando assim informalmente no comércio externo.

Balizas cronológicas

Os anos de 1987 e 1996 constituem as balizas cronológicas do estudo em causa. Escolhemos 1987 como marco inicial, porque é o ano em que foi introduzida a Política de Reajustamento Económico (PRE), apontada como uma das causas do repentino e brusco desenvolvimento do sector informal em Moçambique. Importa salientar que o sector informal já existia mesmo antes da introdução do PRE em 1987, mas é sem sombra de dúvidas em 1987 que este fenómeno ganha maior vulto transformando-se numa das características económicas e sociais do panorama sócio-económico de Moçambique.

O ano de 1996 é a baliza terminal por uma questão metodológica, apesar de reconhecer que o fenómeno continua actualmente. A escolha deste ano representa apenas uma forma de delimitação de tempo de estudo, atendendo ao objectivo do trabalho, o de apresentação do trabalho do fim do curso.

Metodologia

De acordo com a problemática e com os objectivos deste trabalho seleccionamos como métodos do nosso estudo a revisão bibliográfica e o trabalho de terreno com base em métodos qualitativos.

A recolha e revisão literária incluiu a documentação teórica sobre o conceito de género, as relações de género e o sector informal. Trabalhamos também com os dados estatísticos disponíveis sobre a cidade de Maputo e as actividades informais na capital e nos outros países. Procuramos igualmente os relatórios e artigos que foram escritos sobre a temática em estudo. Esta documentação foi recolhida nas seguintes bibliotecas e centros de documentação: Arquivo Histórico, Centro de Estudos Africanos, ARPAC, MULEIDE, Centro de Documentação do Ministério da Agricultura (CDA), Faculdade de Letras, Biblioteca Nacional, Departamento de Antropologia e Arqueologia e na Biblioteca

da Embaixada de Portugal. Esta fase teve como objectivo a definição do argumento e a justificação teórica do nosso tema.

A seguir foi realizado o trabalho de terreno, que constituiu a segunda fase no nosso estudo. Tinha como objectivo responder às questões que ficaram em aberto após a revisão da literatura. Foi utilizado o método qualitativo com base em entrevistas semi-abertas e de grupo a partir de um guião.

O método qualitativo foi considerado o mais adequado ao que nos propunhamos fazer e permitiu uma recolha de informação mais profunda e detalhada sobre o assunto.

Durante o trabalho de campo realizamos um total de 50 entrevistas:

- mulheres vendedeiras (proprietárias).
- mulher empregada de outrem.
- homens vendedores (proprietários).
- homens vendedores empregados de outrem.
- fiscais do mercado.
- polícia em função no mercado.

Durante o nosso trabalho de campo foram várias as dificuldades encontradas, de entre elas destacamos a desconfiança dos vendedores do mercado. No início foi difícil dialogar com os vendedores do mercado Bazuka, tomaram-nos por jornalistas, diziam na altura que estavam cansados de dar entrevistas sem receber nada em troca. Só conseguimos começar a trabalhar verdadeiramente depois de uma semana, graças à fiscal do mercado que sensibilizou as vendedeiras. Verificamos então que aparentemente muitas entrevistas têm sido feitas no mercado, resultando daí um certo cansaço das vendedeiras. Aconteceu também que na altura corriam rumores sobre uma possível remoção do mercado do local. O facto da nossa presença coincidir com este boato fez com que nos vissem como um agente da autoridade municipal.

A falta de tempo dos entrevistados foi outro factor que condicionou o trabalho. As vendedeiras têm um grande volume de negócios e encontram-se quase sempre ocupadas a atender os compradores.

A insegurança no mercado Bazuka contribuiu negativamente para o ambiente em que decorreu o trabalho, sobretudo porque os informadores nos alertaram para o facto de a actividade dos marginais no mercado ser dirigida aos que se deslocam a fazer compras, i.e., passando por cliente, estar-se-ia mais sujeito a roubos e a assaltos. Presenciamos alguns casos tais como roubo de jóias, dinheiro e de produtos, o que aumentou a tensão. Para circularmos naquela zona tínhamos que tomar as devidas precauções. Em relação aos nossos bens, tais como relógios, gravadores, cassetes, pastas e outros. Apresentamos em seguida o plano de exposição.

No capítulo I apresenta-se o tema em estudo, definem-se os objectivos, a problemática e propõem-se as hipóteses.

No capítulo II deste trabalho discutimos o conceito de género como instrumento de análise social em Moçambique, bem como o envolvimento da mulher nos domínios da educação, do trabalho e da família.

A seguir, no capítulo III, fazemos uma abordagem do sector informal onde discutimos o conceito de "*Sector Informal*", falamos também em particular das lógicas de funcionamento do sector informal em Moçambique, da participação da mulher neste sector, bem como das características do comércio informal praticado pelas mulheres.

O capítulo seguinte, o IV, está reservado ao nosso estudo de caso, onde são abordadas questões relacionadas com a organização formal e informal do mercado, o funcionamento das secções, o tipo de produtos vendidos, locais de aquisição e lucros.

Finalmente, no V capítulo, analisamos as dinâmicas de funcionamento do comércio informal praticado pelas mulheres, dando destaque à solidariedade entre as vendedeiras e às formas de articulação entre o trabalho no mercado e o trabalho doméstico.

Como conclusão, apresentamos as causas da grande participação da mulher no sector informal, as razões da preferência do mercado Bazuka, as articulações entre as actividades domésticas e as do mercado, assim como as razões da escolha do produto de venda.

Apresentamos em anexo a lista das informadores, os guiões de entrevista e o mapa de localização do mercado Bazuka.

CAPÍTULO II: AS RELAÇÕES DE GÉNERO EM MOÇAMBIQUE: EDUCAÇÃO, TRABALHO E FAMÍLIA

O presente capítulo aborda em linhas gerais a problemática do género ligada com a educação, o trabalho e a família. O objectivo é relacionar o envolvimento da mulher nas áreas de educação, trabalho e família visto que ela constitui um elemento chave no processo de desenvolvimento e transformação das sociedades.

I. O conceito de género nos estudos sociais

O género é um conceito fundamental na análise social porque permite uma melhor compreensão da dinâmica das sociedades e das partilhas que se operam entre homens e mulheres. O conceito de género demarca-se da visão que associa simbolicamente as mulheres à natureza e os homens à cultura. Esta percepção marca a subalternização da mulher, porque a cultura, como produto da civilização e inteligência humana é mais valorizada do que a natureza. Assim, os papéis sociais da mulher são vistos como mais próximos da natureza, na medida em que o seu envolvimento na reprodução tende a limitá-la a certas funções sociais que por sua vez se consideram como mais naturais (Moore, 1992: 14).

Estamos de acordo com Kirsch ao afirmar que "*a inferioridade social das mulheres é um fenómeno social e não natural*" (1995: 18). Definimos então "*género*" como sendo as relações sociais entre os homens e as mulheres e o modo como elas são socialmente construídas, o que significa que são sujeitas a mudanças. Enquanto o termo sexo recobre as características biológicas do masculino e do feminino, o género corresponde ao carácter socializado das relações entre sexos.

Segundo Scott, o uso recente do "*género*" parece ter surgido primeiro entre as feministas americanas que queriam insistir no carácter fundamentalmente social das distinções baseadas no sexo. A palavra indicava uma rejeição ao

determinismo biológico implícito no uso de termos como "sexo" ou "diferença sexual". O género sublinhava também o aspecto relacional das definições normativas da feminilidade.

Esta autora defende que a definição de género se baseia na conexão integral entre duas preposições:

- O género é um elemento constitutivo de relações sociais baseado nas diferenças percebidas entre os sexos.
- O género é uma forma primeira de significar as relações de poder. As mudanças na organização das relações sociais correspondem sempre as mudanças nas representações do poder, mas a direcção da mudanças não segue necessariamente um sentido único. (Scott, 1991: 16).

Do ponto de vista das historiadoras feministas, o objectivo é demonstrar que as mulheres têm uma história, ou pelo menos, que as mulheres participaram nas principais mudanças políticas da civilização ocidental (Scott, 1989: 1). Daí também a sua reivindicação por uma posição política digna e igual à dos homens, razão pela qual existe uma maior preocupação de eliminar a invisibilidade da mulher nos estudos históricos.

Alguns investigadores não feministas concordam que se façam estudos sobre as mulheres, mas de forma separada, visto que estas têm histórias diferentes das dos homens. Assim, propõe-se um tratamento das questões do sexo e da família isolado dos aspectos políticos e económicos (Scott, 1989: 2). Temos algumas reservas em relação a esta posição porque a nosso ver esta concepção deixaria a mulher numa situação marginal em relação aos aspectos fundamentais da sociedade. Por outro lado, separar-se-iam as questões do sexo e da família dos problemas da sociedade como um todo, o que não nos parece correcto.

Nathalie Davis discorda com a posição anterior e defende maior interesse pela história das mulheres relacionada com a dos homens. O objectivo é descobrir a amplitude dos papéis sexuais dos simbolismos do sexo nas várias sociedades e épocas, bem assim como determinar o seu sentido e funcionamento na manutenção e mudança da ordem social (Davis, 1975, citado por Scott, 1989: 1-2).

Com efeito, nós partilhamos a posição de Davis (1975), a de que os estudos sociais e a sua análise devem tomar em conta o conceito de género, incluindo assim as funções e os papéis dos homens e das mulheres, a partir de um ponto de vista relacional. Assim, o conceito de género é uma ferramenta essencial para o estudo das relações sociais entre ambos os sexos e da forma como essas relações são socialmente construídas, instituídas e reproduzidas.

2. As relações de Género em Moçambique

Em Moçambique, vários estudos têm mostrado que a mulher continua numa posição de subordinação, onde socialmente o homem é quem controla as propriedades, os recursos e os rendimentos da família. Deste modo ele é quem detém o poder de decisão relativamente aos aspectos fundamentais dos destinos familiares.

Os papéis de género são relacionados com actividades atribuídas a homens e mulheres, onde o homem tem o papel produtivo como o principal, sendo os outros subsidiários. As mulheres têm um papel triplo nomeadamente, o produtivo, o reprodutivo e o doméstico, elas têm que balancear as necessidades desses diferentes papéis.

Geralmente as tarefas da mulher são muitas vezes subvalorizadas em comparação com as do homem que são mais visíveis e valorizadas.

No entanto, em Moçambique, a mulher constitui a mão-de-obra fundamental na agricultura familiar, que representa o principal meio de subsistência. Podemos constatar no levantamento dos indicadores sócio-económicos para mulher em 1991/92 que "90% do total de mulheres de entre a população activa trabalham na agricultura" (Jacobson, 1994: 2). Elas garantem o sustento familiar e também de cerca de 60 a 70% da população urbana.

Apesar disso, a mulher é muitas vezes afastada da esfera de decisões: na família e ao nível do poder político (partidos e Parlamento) e se aparece é em minoria. Vejamos os seguintes dados:

Tabela 1: Número de Membros do Conselho de Ministro segundo cargo e sexo

Cargo	Homens	Mulheres
Presidente da República	1	-
Primeiro Ministro	1	- 1
Ministros	18	1
Vice-Ministros	14	5
Total	34	6

Fonte: Caderno de Informação Rápida, 1996, p.5.

Segundo os dados da tabela 1 podemos concluir que a presença feminina no governo continua insignificante em relação à masculina, 6 e 34 respectivamente.

Tabela 2: Número de Deputados por Bancada e Sexo

Bancada	Homens	Mulheres
Frelimo	79	50
Renamo	98	14
UD	8	1
Total	185	65

Fonte: Caderno de Informação Rápida, 1996, p.6.

Em relação ao Parlamento, comparativamente aos homens, a mulher continua menos representada. Poderemos mesmo questionar até que ponto as mulheres deputadas foram escolhidas pelo seu próprio valor e para representarem os interesses da população feminina, ou se elas estão lá só para que os partidos políticos possam dizer que são muito "democráticos" e obtem mais suporte político (Arthur, 1996).

Observando alguns dados referentes às características dos dirigentes e técnicos superiores do sector produtivo e de serviços no país, chegamos à

conclusão de que a mulher está excluída também da gestão nacional da economia e dos recursos económicos. Vejamos as seguintes tabelas:

Tabela 3: Distribuição de dirigentes por ramo de actividade (1996)

Ramo de actividade	Homens	Mulheres	Total
Agricultura	12	5	17
Pescas	2	-	2
Recursos Minerais	10	-	10
Industria	580	53	633
Energia	87	8	95
Construções	173	27	200
Comércio	69	10	79
Transporte	601	44	645
Finanças	116	41	157
Outros serviços	23	4	27

Fonte: Caderno de Informação Rápida, 1996, p.21.

Tabela 4: Distribuição de técnicos superiores por ramo de actividades (1996)

Ramo de actividades	Homens	Mulheres	Total
Agricultura	-	-	-
Pescas	-	-	-
Recursos Minerais	3	-	3
Industria	63	2	65
Energia	17	2	19
Construções	24	2	26
Comércio	8	1	9
Transporte	92	13	105
Finanças	78	20	98
Outros serviços	20	2	22

Fonte: Caderno de Informação Rápida, 1996, 21.

No que diz respeito aos dirigentes o ramo de actividade que apresenta maior número de mulheres é o da indústria e temos os ramos de Recursos Minerais e das Pescas que não apresentam nenhum dirigente do sexo feminino. E quanto aos técnicos de nível superior, como mostra a tabela 4, encontramos poucas mulheres e o ramo com maior número é o das Finanças. Os restantes ou não têm mulheres ou o seu número é insignificante.

Actualmente, as relações entre homens e mulheres não têm sido vistas como um assunto relacionado somente com o sexo, mas sim, como parte das relações sociais.

Estudos mais recentes, realizados no mundo académico¹, por ONGs², pelo governo e agências internacionais de desenvolvimento³, procuram mostrar os efeitos da posição da mulher que limitam a sua participação no desenvolvimento e os impedimentos para que ela goze livremente os seus direitos, nomeadamente: o direito à educação, ao trabalho e na família.

3. Mulher e educação

As relações de género estabelecidas em diferentes sociedades que relegam as mulheres a um papel secundário fizeram com que mesmo em termos de educação elas estivessem em desvantagem. No período colonial:

"A mulher desde criança, ensinava-se-lhe a ser dependente do marido e, como tal, a grande prioridade é que ela aprenda a ser boa dona de casa para melhor servir o seu marido e filhos, enquanto que ao rapaz ensina-se-lhe a enfrentar a vida, a aprender a ser homem e como ganhar dinheiro para poder constituir família" (AMME, 1995: 7).

Para as mulheres as possibilidades de acesso ao ensino são muito menores do que para os homens. Normalmente, as famílias sempre deram prioridade aos rapazes em detrimento das raparigas e a situação mais grave é quando as famílias têm menos recursos económicos. Assim, por exemplo, se se tiver que optar entre

1. Casimiro, I; Andrade Ximena (1992); Jacobson, R. (1994)

2. AMME, (1995); Muleide (1994).

3. Norad (1994).

mandar uma rapariga ou um rapaz à escola, geralmente decide-se pelo envio do rapaz. No período colonial as oportunidades de acesso à educação eram desiguais, o sistema de educação era marcado por barreiras de classe, raça, religião e sexo. Moçambique na altura da independência apresentava um dos maiores índices de analfabetismo. Em 1980, o índice de analfabetismo das mulheres era muito superior ao dos homens, sendo as percentagens estimadas em 84,6% e 59,0% respectivamente. O número decrescia do norte para o sul, e com um índice muito baixo para a cidade de Maputo com 42,7% (OMM, 1986: 50).

Um estudo realizado em 1991 mostrou que 54% da população não possuía nenhum nível de escolaridade, com 14% para homens e 44% para mulheres (GRAHAM, citado por Fanequisso, 1994). Como podemos ver, está patente a disparidade de homens e mulheres no acesso à educação. Segundo Casimiro, as poucas mulheres com algum nível de escolaridade adquiriram-no nas escolas católicas. Isto deveu-se ao facto de, nos anos 30, o governo colonial ter institucionalizado um ensino separado para negros à responsabilidade da igreja católica com o objectivo de civilizá-los (Casimiro, citada pela AMME, 1995: 9).

Como dados ilustrativos apresentamos a seguir a tabela de distribuição de alunos matriculados por grau de ensino.

Tabela 5: Distribuição de alunos por nível de ensino (1995).

NÍVEL	HOMENS	MULHERES	TOTAL
Primário	824977	593504	1418481
Secundário	20918	13117	34035
Técnico Prof. ⁴	8529	3249	11778

Fonte: Ministério de Educação, direcção de planificação (in: Anuário Estatístico, 1995, p.21).

Com os dados acima apresentados concluímos que a presença da mulher não só é minoritária em cada um dos níveis mas também que vai diminuindo consoante for mais elevado o grau de ensino. Como nota conclusiva pode-se dizer

⁴. Estão somente representados alunos do ensino técnico elementar e básico. Sem o número dos alunos do ensino técnico médio.

O papel e a contribuição da mulher no bem estar da economia familiar dos agricultores é um assunto que vem sendo negligenciado na maioria dos estudos da economia familiar. A mulher é uma produtora agrícola invisível na sociedade camponesa, onde ela contribui com o trabalho físico na produção, assim como suporta a subsistência da família (Domingos, s\d: 3).

Esta mulher agricultora é quem garante o sustento de muitas famílias urbanas e rurais, através da sua produção. Nos casos em que por várias razões imigrou para a cidade, e que não possui terra e não trabalha, procura encontrar alternativas para continuar a garantir o sustento da família mais directa. Concretamente, no seu agregado familiar, é sua a responsabilidade da subsistência diária dos filhos e demais membros. Esta situação é aplicável também às mulheres que têm um marido ou parceiro, mesmo que este possua um emprego e remunerações regulares, porque geralmente o salário mínimo é insuficiente para assegurar a reprodução familiar.

A prática da agricultura familiar só é possível em zonas muito restritas da cidade e, assim, não constitui alternativa para a maioria das mulheres da cidade. Uma das opções é o recurso ao sector informal onde pratica diversas actividades para dar continuidade ao sustento da família.

Em linhas gerais, pode-se concluir que a mulher, seja ela rural ou urbana, constitui o suporte da família. Ela procura de várias formas garantir o sustento da família, sua principal responsabilidade.

Ao longo deste capítulo, discutimos as relações de género em Moçambique, constatando como, através da desigualdade do poder nas relações sociais, as mulheres têm menos oportunidades nos domínios da educação e do trabalho. Ao discutirmos a família mostramos que apesar da contribuição feminina ser fundamental para a subsistência familiar, o seu trabalho continua a ser desvalorizado.

No capítulo que se segue, trataremos do sector informal, introduzindo o debate teórico em torno deste tema e apresentando as principais características do sector informal em Moçambique. x

- Quando elas conseguem entrar é lhes oferecido trabalho em sectores que não exigem especialização ou alta formação profissional, enquanto que nos sectores onde se exige qualificação profissional-encontramos pouco número de mulheres (Isacman, citada pela AMME, 1995: 4).
- Excluídas de funções especializadas, são as primeiras a serem despedidas. De acordo com dados de 1993, dos 40.000 trabalhadores despedidos como excedentários no sector formal, 48% são mulheres (Fulane, 1994: 42).
- O peso do trabalho doméstico não permite muitas vezes que a mulher trabalhe no sector formal devido ao seu rígido horário.

Portanto, pelas limitações impostas às mulheres pela tradição, bem como pelos obstáculos de acesso ao sistema de educação, existem para elas poucas possibilidades de obtenção de emprego assalariado no sector formal da economia. Como consequência, encontramos hoje em Moçambique um elevado índice de mulheres desempregadas e a trabalhar no sector informal.

X 5. Mulher e família

Dentro da família pretendemos abordar o papel social da mulher no complexo processo de divisão de trabalho de género. É na família que ela realiza grande parte das actividades, acumulando tarefas de espaço privado (tarefas domésticas), e as do espaço público que se circunscrevem a actividades realizadas fora de casa sejam elas de carácter social e política, sejam de índole económica.

De acordo com Molisv, a mulher em Moçambique tem na sociedade uma intensa actividade social, produz; assume todas as competências domésticas; procria e educa os filhos; ela tem a competência de acudir as pessoas anciãs da família e de realizar os serviços sociais da comunidade (Molisv, 1994: 4).

que têm uma qualificação profissional auferem geralmente um salário baixo, relativamente ao do homem, mesmo desempenhando idênticas funções. *Sera?*

Recentemente, com resultado da liberalização da economia, as mulheres têm sido duramente atingidas com os licenciamentos de força de trabalho das empresas. Esta mulher despedida por constituir mão-de-obra excedentária, muitas vezes não chega a conseguir outro emprego e vai procurar alternativas de subsistência no sector informal, começando por vender pequenas unidades na porta da sua casa ou na esquina. Como reflexo disso, hoje encontramos no sector informal mulheres que foram vítimas da política colonial no âmbito da educação, associada às calamidades naturais e às consequências da guerra terminada em 1992. A mulher já praticava as actividades informais desde o período colonial, só que foi durante a crise económica dos anos 1970/80 que o sector informal ganha maior dimensão. Vejamos alguns indicadores sobre a presença das mulheres no mercado formal do trabalho:

Tabela 6: Indicadores da força de trabalho e salário uma amostra Jan/Set (1996)

Cargo	Homens	Mulheres
Dirigentes	1053	192
Técnicos Superiores	305	42
Técnicos Médios	1233	319
Outros Técnicos	3.284	846
Empregados Administrativos	10.791	2.881
Operários	32.804	3.940
Eventuais	13.476	1668

Fonte: Caderno de Informação Rápida, 1996, p.21

Segundo os dados apresentados na tabela 6, comparativamente aos homens as mulheres continuam em minoria em todas as categorias profissionais. São várias as causas que originam esta situação e de entre elas destacamos as seguintes:

- Pouca escolarização, o que de certo modo impede que a mulher possa ter grandes possibilidades de emprego no mercado de trabalho;
- Preconceitos relativamente à mulher que trabalha;

que as relações de género instituídas constroem as possibilidades de participação da mulher no ensino.

A fraca presença das mulheres no ensino, reflecte-se na sua reduzida participação no sector formal, por não terem a formação necessária que as habilite a concorrer e a entrar no mercado de trabalho.

4. Mulher e trabalho

Falar da mulher e do trabalho é procurar estabelecer uma relação entre a divisão de trabalho com referência ao género. O conceito de "*género*" é usado para definir a alocação social das tarefas entre homens e mulheres na família.

O ponto crítico de partida é de que a divisão de tarefas entre os diferentes sexos não é só "*natural*", no sentido de serem orientados pela diferença biológica entre eles, mas também pelos costumes sociais, normas e crenças (Domingos, s/d: 5).

A mesma ideia é partilhada por Eigenheer, que defende que a divisão social do trabalho não está biologicamente determinada, nem consiste numa opção individual e voluntária, mas numa estratégia de sobrevivência física e social cujas raízes se encontram nas condições de vida do grupo (Eigenheer, citado por Domingos, s/d: 35).

Em nossa opinião, e secundando as duas ideias acima referidas, a divisão social do trabalho é uma construção social e cultural das sociedades.

Em termos de oportunidade de emprego, as mulheres têm poucas possibilidades devido, em parte, à sua posição social que as circunscreve na dependência do marido e também ao seu baixo nível de instrução. Nos sectores onde se exige uma alta formação profissional encontramos um número reduzido de mulheres trabalhadoras (Isacman, citado por AMME, 1995: 4). Assim, muitas mulheres são obrigadas a trabalhar em sectores que não exigem qualificação. As

CAPÍTULO III: O SECTOR INFORMAL

Neste capítulo pretendemos fazer uma abordagem do sector informal, discutindo o conceito, a sua origem, o contexto em que surge e as dinâmicas sociais e económicas neste domínio. Além disso, analisaremos o sector informal em Moçambique considerando diferentes momentos históricos.

Importa referir que adoptamos a designação "*sector informal*" por motivos de adequação com a linguagem utilizada em documentos oficiais e na imprensa. Consideramos todavia que existem lacunas na definição do sector informal. Segundo De Vletter (1992), há várias terminologias alternativas, tais como: sector não estruturado, sector não organizado, sector de baixo rendimento ou sector não registado (Tempo nº.1137: 38).

A expressão "*sector informal*" surge nos primeiros anos da década de 70, no modelo de desenvolvimento vigente após a Segunda Guerra Mundial. Na altura considerava-se que a indústria devia absorver gradualmente a mão-de-obra do sector informal, servindo este, portanto, como um reservatório de força de trabalho.

De acordo com Martinet (1991), a expressão "*sector informal*" foi empregue pela primeira vez num estudo sobre o Gana publicado em 1973, e veio a ser posteriormente adoptada pelo OIT (Organização Internacional do Trabalho).

A manutenção e persistência actual do "*sector informal*" explica-se pela incapacidade do sector moderno em absorver a mão-de-obra excedentária nas zonas urbanas, bem como pela existência de actividades produtivas não capitalistas nas cidades dos países em vias de desenvolvimento.

Para De Vletter (1992), a quarta década de desenvolvimento da ONU deu maior ênfase à promoção do emprego, ao alívio da pobreza e aos direitos humanos. Assim, o sector informal desenvolve-se neste contexto como uma forma de absorção da mão-de-obra excedentária e como estratégia de sobrevivência das populações urbanas. Esta ideia é partilhada por (Andrade (1992)) para quem o "*sector informal*" é uma espécie de bóia de salvação para pessoas com baixo nível de vida.

1. O conceito de "Sector Informal"

Vletter (1992) afirma que: "*New found enthusiasm has been placed on the informal sector, specially as a employment for surplus labour in the urban areas*". O sector informal é assim caracterizado, em parte, pela criação de empregos à margem do sector moderno, característica essa que varia de acordo com as circunstâncias específicas de cada país ou região. Para este autor, o sector informal é residual, por ser aquele a que a população economicamente activa se tem de sujeitar quando não pode entrar ou permanecer no sector moderno. Isto é, o sector informal serve de recurso para a população activa que por várias razões não se enquadra no sector moderno.

Para Santos, a definição de "*sector informal*" é independente da configuração do espaço físico em que as actividades de produção têm lugar, do volume de capital mobilizado para o processo produtivo, das características temporais da produção e do facto de a actividade ser principal ou secundária na perspectiva do proprietário (Santos, 1994: 16). Ou seja, as actividades do sector informal são praticadas em qualquer espaço físico independentemente de ser ou não apropriado. É também independente do volume do capital inicial disponível, bem como do período de produção.

Coquery-Vidrovitch (1991), por seu turno, afirma que o "*sector informal*" designa, o conjunto de pequenas empresas individuais não capitalistas, onde se desenvolvem actividades geradoras de rendimentos, baseando-se nos seguintes critérios:

- Facilidade de acesso (o capital inicial para montar um negócio é geralmente baixo);
- Utilização de recursos locais (não é dependente de importações);
- Propriedade familiar das empresas;
- Pequena escala de operações;
- Actividades não licenciadas (ou seja unidades económicas não registadas).

Para Bekkers, o "*sector informal*" é um conjunto de unidades dedicadas à produção de bens ou prestação de serviços, com a finalidade primordial de criar empregos e gerar receitas para os participantes nessa actividade. São actividades de pequena escala, com um baixo nível de organização, com pouca ou nenhuma separação entre o capital e a força de trabalho como factores de produção. Quando existem relações de trabalho, estas são baseadas no emprego ocasional, nas relações de parentesco, pessoais e sociais, e não em acordos contratuais que suponham garantias formais (Bekkers, 1995:22).

Andrade defende que:

"A existência do sector informal da economia identifica-se como um segmento informal do mercado do trabalho oposto ao formal que surge a partir da incapacidade da oferta do emprego, convergindo nele uma vasta e específica camada da população trabalhadora" (1992:79).

Sandhop afirma que o "*sector informal é um conjunto de unidades económicas que funcionam fora do quadro administrativo legal ou estatístico, onde os resultados económicos não são contabilizadas para o produto nacional bruto PNB*" (1994: 21).

Do que acabámos de expôr, podemos concluir que não existe uma definição acabada de "*sector informal*" se tomarmos em conta a multiplicidade de critérios considerados. Uns limitam-se a apresentar as características e, outros, as lógicas subjacentes ao seu surgimento e as suas implicações. No entanto, apesar destas divergências, podemos encontrar alguns pontos comuns: todos os autores mencionam o facto de o sector informal operar à margem das leis vigentes em cada país, sem que os intervenientes estabeleçam relações de trabalho contratuais; absorve muita mão-de-obra e constitui uma alternativa de subsistência e auto-emprego.

Para este trabalho, a partir destas contribuições, consideramos o "*Sector Informal*" como um conjunto de actividades económicas não registadas e de pequena escala, que congregam a mão-de-obra excedentária que, por inúmeras razões não consegue emprego ou permanecer no sector moderno, cujo objectivo

é fazer face ao elevado nível de vida, garantindo deste modo a subsistência de várias famílias desprovidas de meios.

A noção de "*informal*" tem ainda aplicações em outros domínios como, por exemplo, o planeamento físico das cidades. Nos arredores das cidades as construções obedeciam a uma estrutura tradicional, para resolver sem custos os problemas colocados pela modernização colonial. Trata-se dos chamados bairros de caniço (Coquery-Vidrovitch, 1991: 14).

2. Lógicas de funcionamento do Sector Informal

Uma das questões que tem dominado o debate sobre o sector informal, na óptica do desenvolvimento, é que tendências se podem identificar? Isto é, o sector informal constituirá um meio para se fazer uma acumulação que posteriormente se investirá em actividades do sector formal? Ainda mais, o sector informal informal é capaz de gerar rendimentos suficientes para acumular? Que utilização é dada aos rendimentos gerados neste tipo de actividade informal?

Segundo Martinet (1991), dentro do sector informal podemos encontrar dois grupos: os que acumulam (sector evolutivo) e os que não acumulam (sector involutivo). Duma maneira geral existem vários níveis de comércio informal, que actualmente é praticado por diferentes camadas.

O autor reconhece que sendo o investimento heterogéneo, este facto se reflecte na diferenciação das capacidades para gerar rendimentos. Assim, quanto mais lucrativa é uma actividade, maior investimento inicial foi necessário.

Por outro lado, nem todos os rendimentos gerados pelas unidades dentro do sector informal se destinam à acumulação. Muitas vezes os proprietários dos pequenos negócios estão envolvidos em redes de solidariedade que os ajudaram a ascender à situação que tem, criando-lhes, por isso, obrigações sociais. Nesses casos, os rendimentos que obtêm no sector informal são, em parte, consumidos em forma de redistribuição: festas, presentes e cerimónias.

Assim, a capacidade de gerar rendimentos não implica automaticamente a acumulação. Nesta lógica, aqueles que conseguem acumular para investir seriam os proprietários mais desligados das redes familiares e de solidariedade.

Outro aspecto que também tem merecido as atenções é a capacidade do sector informal em gerar empregos. Mas qual é a estrutura laboral e que tipo de regimes de trabalho existem?

Nas actividades do sector informal encontramos vários tipos de trabalhadores:

- Proprietários - que geralmente trabalham também nas suas unidades; são mais do que gestores;
- Ajudantes familiares - são da família do proprietário e não auferem uma remuneração; como residem na mesma casa e aí são sustentados, considera-se que o trabalho no negócio do marido, do pai, do tio ou do primo, é uma extensão do trabalho doméstico;
- Aprendizizes - são jovens normalmente conhecidos do proprietário, que em troca da aprendizagem de um ofício trabalham na unidade com uma remuneração incerta e muito baixa;
- Assalariados - normalmente não têm relações familiares ou de amizade com o proprietário; são indivíduos que conhecem já um ofício e auferem uma remuneração; o assalariado tem um estatuto que pode ser temporário ou permanente, existe uma grande variação do salário e do tempo de trabalho. As formas do assalariamento "*informal*" são diferentes das do assalariamento "*clássico*", a remuneração fixa para um tempo dado (Martinet, 1991).

Considera-se que os aprendizizes constituem um grupo importante no conjunto dos trabalhadores do sector informal, recebem uma formação do patrão e participam na sua unidade de produção. Em relação à remuneração, quando esta existe é muito baixa. O recrutamento dos aprendizizes depende de laços entre o patrão e a família do aprendiz, onde o patrão ensina os seus saberes ao aprendiz e a família deste paga a aprendizagem. A permanência do aprendiz nas unidades

de ameijoas ou de frutas, de acordo com a época de colheita; de bebidas de fabrico caseiro, de carvão, de amendoim torrado, de castanha de cajú e de maçarocas assadas.

De este modo, encontramos na altura comparativamente, um sector informal que apresenta:

- Menor volume de actividades (tomando em conta o volume de actividades praticadas actualmente);
- Predominância de actividades nas áreas suburbanas e peri-urbanas (enquanto que actualmente procura-se clientela nas zonas urbanas);
- Sector informal pouco competitivo;
- Variação do número de vendedores segundo a época e a abundância das colheitas.

A prática desta actividade não tinha por finalidade a acumulação, mas sim a sobrevivência, e os seus ganhos eram uma espécie de complemento do orçamento familiar. Existiam também mercados criados por iniciativa camarária, só que não conseguiam satisfazer as necessidades suburbanas. Este fenómeno verificava-se também nas zonas urbanas mas em outros ramos de actividades:

- Alfaiates
- Engraxadores
- Barbeiros
- Prostituição

Pela descrição que Rita-Ferreira faz podemos constatar que o comércio informal não é um fenómeno novo em Moçambique, remontando ao período colonial. Neste período, as actividades do sector informal já eram praticadas, só que não em grande dimensão. O autor considera que a proliferação de "vendedores" é uma característica dos centros urbanos da África negra e liga-se, quer ao grande volume de mão-de-obra não qualificada que se encontra disponível, quer aos reduzidos salários auferidos pela maioria dos chefes de família e pela existência de um número considerável de mulheres solteiras, divorciadas e

de produção torna-se importante quando ele evolui, pois garante a manutenção da actividade na unidade de produção.

A possibilidade de dispôr de mão-de-obra barata é que explica, para muitos autores, o dinamismo e a capacidade de sobrevivência e de acumulação do sector informal.

Como trabalhamos sobretudo com actividades do comércio informal, não encontramos aprendizes durante o nosso estudo. No entanto, registamos a presença de ajudantes familiares e de assalariados. Como veremos mais adiante, constatamos também a precariedade dos contratos de trabalho (informais ou "apalavrados") e a ausência de regulamentação dos tempos de trabalho.

3. O sector informal em Moçambique

Actualmente vários estudos estão sendo feitos em Moçambique sobre o sector informal, tanto no âmbito económico, como social, cultural, político e jurídico. Com efeito, os factores que estão na origem do sector informal são diversos, variando de país para país. A título de exemplo; para J. Gumeta (1994), as causas são inúmeras, de acordo com o tipo de organização económica e social, regime político e os moldes em que é praticada a economia informal. Esta autora, referindo-se a razões jurídicas, cita a existência de leis económicas não aplicadas, pelo facto de não incentivarem o pequeno empresário, concomitantemente com as altas taxas alfandegárias.

É preciso buscar as origens do sector informal ainda no período colonial, e para este período a principal fonte é o trabalho de Rita-Ferreira, publicado em 1967/68, com uma descrição exaustiva da cidade de Lourenço Marques.

De acordo com o autor supra-citado, encontramos neste período na capital, vendedores que exercem as suas actividades nos mercados espontâneos que em, grande número, se espalham por toda a área suburbana. São actividades caracterizadas pela eventualidade e instabilidade, nomeadamente: vendedoras

viúvas com encargos familiares, que não conseguem por outros meios ganhar o suficiente para viver (1967/68: 372).

A constatação actual de um crescimento sem precedentes do sector informal em Moçambique, não pode ser explicado fora do contexto mais geral dos processos de desenvolvimento no continente Africano.

Com a proclamação da independência nacional em 1975 e a afirmação do carácter popular do Estado moçambicano, os colonos abandonaram o país, destruindo lojas, instalações e equipamentos. Estas acções provocaram graves problemas no funcionamento do comércio no país. Assim, no início da década de 80 assiste-se a uma carência de produtos no mercado nacional. Como consequência houve uma "proliferação de candongueiros cujo objectivo era enriquecer à custa da exploração da população, substituindo os colonos" (*Ministério de Comércio Interno, 1985: 5*)⁵. Foi durante este período que se criaram as "lojas de povo", para assegurar o abastecimento à população e combater a especulação e o açambarcamento de produtos.

No início da década de 80 é instituído em Moçambique o Sistema Nacional de Abastecimento (SNA), para fazer face à crise económica que assolou o país. O SNA seria introduzido gradualmente pelo país (Ministério de Comércio Interno, 1985:6). Este sistema consistia na distribuição de quotas aos comerciantes que, posteriormente, as vendiam à população. A quantidade dos produtos disponíveis para a população dependia do número de membros do agregado familiar, o que muitas vezes era insuficiente para um mês.

Frequentemente o comerciante vendia os produtos destinados ao abastecimento da população aos vendedores informais, a preços mais altos do que os estabelecidos pelo governo, para obter um lucro maior. Por seu turno, o vendedor informal preferia revender estes produtos em quantidades muito pequenas. Assim, as famílias procuravam outras alternativas, comprando produtos aos candongueiros, a preços muito altos.

⁵.Candongueiro é um termo usado pelo presidente Samora Machel para denominar os vendedores informais.

De notar que nesta altura, devido à escassez, o vendedor informal comprava os produtos ao comerciante a preços superiores aos estabelecidos pelo governo, e por sua vez revendia-os por valores ainda mais altos do que os praticados na loja.

Outras iniciativas revelam uma grande criatividade dos vendedores informais e sobretudo a sua capacidade de adaptação ao contexto sócio-económico: devido ao fraco poder de compra da população e à escassez dos produtos. Vejamos alguns exemplos:

- Os pequenos alfaiates durante a escassez apertavam a "roupa das calamidades", que os clientes recebiam nos donativos;
- Em regiões com abundância de coco fabricava-se em casa óleo de cozinha;
- No mercado Xipamanine e, em algumas lojas, pagava-se por unha para pôr verniz;
- Fabrico caseiro de sal para venda a partir da água do mar;
- Venda de pequenas unidades de manteiga e compota para untar o pão.

Como podemos ver são várias as alternativas aos altos preços e à escassez dos produtos neste período de crise económica pós-independência. Contudo, as actividades do sector informal nesta altura ainda não tinham atingido as proporções actuais.

Com o agravamento da crise económica no início da década de 80, motivado pela guerra, calamidades naturais e a introdução do PRE o sector informal atinge uma dimensão maior.

O PRE, segundo o discurso estatal, foi concebido com os seguintes objectivos (Ginja, 1995):

- Estancar a queda da economia e promover o desenvolvimento do país, mesmo nas condições de guerra que afectavam grande parte do território moçambicano;
- Restabelecer os equilíbrios macroeconómicos e restaurar um ambiente favorável ao desenvolvimento;

- O despedimento dos trabalhadores foi acompanhado da desvalorização da moeda, a taxa da inflação continua muito acima do projectado em 1994; a inflação foi duas vezes superior ao programado e em 1995 foi de 54,9 contra 24% programados (Notícias, 23-3-1996).

Duma maneira geral, as medidas tomadas no âmbito do PRE são socialmente inaceitáveis.

O sector informal não surge com o PRE como vimos anteriormente. No entanto, a partir de 1987, este sector evoluiu: "*The Liberalizing Policies of Economic Rehabilitation Programme PRE, have stimulated the informal sector whose recent growth has been quite spectacular*" (De Vletter, 1992: 2).

Hoje o comércio informal é um sistema de grossistas e retalhistas que fornecem uma série de produtos aos consumidores de várias regiões do país.

Para a população de menores rendimentos que tem suportado os custos sociais e económicos do PRE para estes, o sector informal aparece como uma alternativa para a sua subsistência.

4. A participação da mulher no sector informal

A mulher constitui um dos maiores intervenientes do sector informal. Nas cidades da África Subsahariana as mulheres que se dedicam a uma série de pequenas actividades geradoras de rendimentos são cada vez numerosas. No entanto, a sua participação no sector informal não deve ser vista a partir de uma perspectiva individual, mas também como uma estratégia do grupo familiar (Bonnardel, 1991:17).

As mulheres na cidade têm como responsabilidade primeira a subsistência familiar, e como geralmente têm pouco dinheiro para investir nas actividades informais, estão sobretudo no pequeno comércio cujos rendimentos garantem a

- Reverter as tendências negativas de crescimento económico e promover as forças de mercado.

Para a concretização destes objectivos preconizaram-se as seguintes medidas:

- Liberalização de preços.
- Privatização de empresas
- Despedimento da mão-de-obra excedentária
- Contenção de despesas públicas

A implementação do PRE, assistida pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) e pelo Banco Mundial, evoluiu para o sistema de economia de mercado. Oito anos depois da introdução do PRE, os objectivos económicos então definidos para o período 1987-1991, estão muito longe de serem alcançados (Notícias,32-3-1996:p.1). Do ponto de vista da população, esperava-se que as medidas económicas no âmbito do PRE tivessem resultados positivos na melhoria do seu nível de vida, facto que não aconteceu.

Em 1987, o Governo Moçambicano e o Banco Mundial afirmavam que entre 10 e 15 por cento da população vivia abaixo da linha de pobreza absoluta. Esta cifra é hoje superior a dois terços da população (Notícias,23-3-1996: p.1).

Segundo o jornal Notícias (23-3-96: 1), o que aconteceu depois da implementação do PRE foi:

- Os subsídios estatais foram reduzidos nas áreas de saúde, educação e alimentação, causando a deterioração do salário real e, conseqüentemente, do poder de compra da população.
- A redução dos gastos públicos contribuiu também para o agravamento do desemprego, como consequência dos despedimentos em massa dos trabalhadores.
- O crescimento rápido dos preços.
- A paralização de actividades produtivas importantes (por falta de matérias primas)

subsistência familiar sem acumular. Assim, as actividades femininas nas cidades estão sobretudo ao nível de subsistência.

Nestas condições desenvolveram-se capacidades de criatividade e de improvisação de actividades muitas vezes pobres. Estas mulheres em geral, "*apóiam-se em engenhosos saberes herdados no meio rural que introduzem no meio urbano...*" (Bonnardel, 1991: 17), como o fabrico caseiro de bebidas, venda de mariscos em montinhos, de frutos e de outros produtos.

Hoje em dia na cidade de Maputo é frequente ver-se um grupo de mulheres numa esquina, a vender montinhos de hortícolas, frutas, mariscos, cereais e outro tipo de produtos. Mas como explicar o fenómeno de maior participação feminina no sector informal? São estas questões que abordaremos a seguir.

4.1. Características do comércio informal praticado pelas mulheres

Segundo Andrade (1992), depois da Segunda Guerra Mundial, as cidades de Africa eram cidades de homens, com 30 a 40 mulheres em média para cada 100 homens. Hoje assistimos a um cenário diferente. Actualmente encontramos um equilibrio maior na proporção de homens e de mulheres, mas estas continuam apesar de tudo excluídas dos sectores mais importantes da vida urbana, como o da economia formal.

Como vimos anteriormente "*Mulher e trabalho*", as mulheres nas cidades são geralmente excluídas do sector formal da economia devido ao fraco nível de escolarização e por causa da discriminação na admissão nas empresas e sector público: porque a mulher tem mais responsabilidades familiares e os níveis de absentismo são maiores. Uma vez que a agricultura familiar não constitui uma alternativa viável para a maioria das cidadinas, o sector informal é o recurso mais importante para fazer face à subsistência familiar.

Para Fulane (1994), o próprio desenvolvimento da sociedade tem contribuído muito para a participação massiva da mulher no sector informal. A estrutura da

vida socio-económico e cultural do país encarregam-se de criar e desenvolver este sector assumindo maior ou menor importância em função da estabilidade ou instabilidade do nível de vida dos cidadãos.

Segundo Bonnardel, as mulheres com fixação mais recente nas cidades praticam actividades informais mais humildes e, ao mesmo tempo, mantém o carácter endógeno da economia, urbana, acentuando o estado semi-rural das pequenas e médias cidades. Sendo assim, o sector terciário concentra o efectivo feminino mais numeroso (1991: 19).

O comércio informal não é somente praticado por mulheres "*deslocadas*", "*refugiadas*", "*regressadas*", desempregadas desprovidas de meios, mas também por aquelas que já ultrapassaram o nível de subsistência.

Para as primeiras, o nível muito baixo de escolarização, os despedimentos e o salário baixo do marido e a guerra, fizeram com que procurassem no sector informal uma alternativa de subsistência. São pessoas das camadas com baixos níveis de vida, que encontram no sector informal, a "*bóia de salvação das inspirações de sobrevivência, ao descobrir nele formas de actividades ainda que ínfimas ou interminantes em termos de remuneração que lhes permite não morrer de fome*" (Andrade, 1992: 79).

No entanto o segundo grupo, é constituído por grandes empresárias, esposas de assalariados ou de famílias com rendimentos médios, que se movimentam para além fronteiras. Este grupo tem o sector informal como uma fonte de acumulação, com prática de várias actividades muitas vezes ilícitas, nomeadamente: venda de grandes stocks de cereais, bebidas, electrodomésticos, automóveis e outras mercadorias. Dentro deste grupo algumas possuem estabelecimentos legais, mas optam pelo sector informal para fugirem ao fisco.

Existe pois desigualdade entre os dois grupos, o segundo teve possibilidades de iniciar com um capital maior, a julgar pelo tipo e volume de actividades que pratica.

Em relação ao financiamento constatamos uma raridade de fontes oficiais (crédito bancário), pela inexistência de garantias necessárias (pequena dimensão

de operações, pouca rentabilidade). Assim os intervenientes do sector informal recorrem a outras fontes, que veremos a seguir.

As fontes para a aquisição do capital para o investimento são várias de entre elas passamos a citar as seguintes (Martinet, 1991):

- Poupanças pessoais (provindas de salários ou de actividades não formais)
- Rendimentos de negócios no sector informal
- Contribuição monetária familiar
- Tontines (xitique) - sistema colectivo de adiantamentos regulares de montantes em dinheiro, que garantem aos que fazem parte do grupo dispôr, rotativamente, de somas mais avultadas para aquisições pontuais de mercadorias

Segundo Martinet (1991) a grande heterogeneidade nas formas de financiamento do sector informal reflete-se na diferenciação das actividades informais do ponto de vista das suas capacidades de acumulação. Portanto o primeiro grupo pertence ao sector "*involutivo*" ou seja não acumulam. E o segundo pertence ao sector "*evolutivo*" que acumula. Neste caso, quanto maior for o rendimento do investimento maior é a acumulação, porque se pode montar negócios com maior margem de lucros.

Entre as mulheres vendedeiras encontram-se várias formas de solidariedade, nomeadamente:

- Empréstimos (de produtos e dinheiro)
- Na ausência de alguém no local de venda, as outras velam pelo produto da que não está
- Na impossibilidade de se fazerem viagens, uma do grupo pode encarregar-se de comprar o produto da colega
- Em casos de falecimentos faz-se uma coleta de dinheiro para dar apoio a colega
- Xitique

Apesar de não ser frequente, alguns homens participam em grupos de xitiques.

Podemos concluir que o comércio praticado pelas mulheres, apresenta características idênticas ao dos homens: com várias fontes de investimento; uns com baixo investimento outros com capital considerável, gestão rudimentar, ausência de uma verdadeira contabilidade, actividade não licenciada e fraca produtividade. Este tipo de comércio não tem tido acesso ao crédito bancário por ser considerado inseguro.

Nos últimos tempos a mulher entra em circuitos que só eram reservados aos homens, importa produtos alimentares, de toilette, roupas, mobiliários, electrodomésticos, carros e outros artigos de luxo, *"comércio que é alimentado pelo contrabando...as mulheres dominam o comércio de bens alimentares..."* (Bonnardel, 1991: 20).

A prostituição é também outro negócio que pode ter uma estreita ligação com as pequenas vendas. Muitas vezes as mulheres proprietárias das barracas ou empregadas fazem um duplo negócio enquanto vendem, praticando ao mesmo tempo a prostituição, utilizando como capa a barraca.

4. 2. Apoio familiar à actividade informal da mulher

Para as mulheres que procuram no sector informal uma alternativa de subsistência, a mão-de-obra tem sido geralmente familiar, onde segundo Bonnardel (1991) os complicados saberes foram transmitidos de mãe para filha, esta desde pequena dá uma grande ajuda à mãe.

Muitas vezes quando regressa das aulas, não tem tempo para fazer os seus deveres escolares, porque tem que ficar junto à porta ou a barraca a dar uma ajuda a mãe, enquanto o irmão está ao lado a jogar à bola. Neste caso encontramos uma contradição, a mãe queixa-se de não conseguir emprego porque possui habilitações muito baixas, por isso pratica o comércio informal, mas

ao mesmo tempo, esta mesma mulher encoraja a filha a vender produtos e com o risco de perder o ano lectivo por faltas ou mesmo por mau aproveitamento.

Segundo Casimiro, sem dúvida que as tarefas feitas pela mulher não lhe permitem poder adquirir formação académica, pois ela encontra-se ocupada quase durante todo o dia (Casimiro, 1986: 26 citado por AMME).

A criança, ao ajudar a mãe a vender, está a preparar-se para ser boa negociante, enquanto que o rapaz vai à escola para poder ter bom emprego, o que o coloca numa posição vantajosa em relação à mulher. Portanto, duma maneira geral, a mulher tem tido ajuda de alguns familiares no sector informal, normalmente tem sido do sexo feminino, que podem ser: filhas, irmãs, cunhadas e sobrinhas. Em alguns casos tem aparecido membros do sexo masculino, mas raramente.

No capítulo que se segue, pretendemos apresentar o nosso estudo de caso, no mercado Bazuka.

CAPÍTULO IV: O MERCADO BAZUKA: ESTUDO DE CASO

Neste capítulo caracterizamos o mercado Bazuka, onde decorreu o nosso estudo: a sua origem, as formas de organização, destacando as suas especificidades em relação a outros mercados.

Nomeadamente, o facto de as vendedeiras deste mercado manterem circuitos comerciais com os mercados do sul, centro e norte do país, o que é muito importante para a constituição do mercado nacional. Por outro lado, este circuito leva-as também à Swazilândia e África do Sul participando assim no comércio externo do país.

I. Origem do mercado Bazuka

O mercado Bazuka fica localizado no bairro de Xipamanine, aproximadamente a 500 metros do mercado central de Xipamanine. Trata-se de um prolongamento do mesmo. Surgiu em 1986 como resultado da falta de lugar para os novos vendedores no mercado de Xipamanine.

Maria Júlia, fiscal que acompanhou o processo, declara que:

"as pessoas chegavam de todos os cantos por causa da guerra, invadindo a área reservada à venda de frangos, por falta de espaço. Logo, a administração do mercado Xipamanine decidiu reunir todos os seus militantes⁶ para organizarem as pessoas em pequenos grupos para o novo mercado. No início eram poucos, mas com o tempo foram aparecendo mais e hoje é o que se pode ver..." (Maria Júlia, comissão do mercado Bazuka, 1996).

⁶ Por "militante", pretende referir-se a todos os colaboradores do mercado Xipamanine e que estavam ligados ao Grupo Dinamizador do bairro.

Os vendedores que se mudaram para o novo local ocupavam o campo de futebol⁷ e a área reservada à venda de frangos. Até ao momento Bazuka era o nome de uma casa comercial localizada na zona. Mais tarde, esta designação aplica-se ao novo mercado, onde já havia algumas mulheres que vendiam fritos.

Desde os primeiros anos do seu funcionamento uma das características mais salientes do mercado foi a predominância da venda a grosso. Este facto distingue-o dos outros, na medida em que chegou a ser o principal fornecedor de cereais para outros mercados, tais como: Campo de futebol de Xipamanine, "*Kompon*"⁸, Baixa⁹, Vulcano¹⁰, "*Xikhelene*"¹¹ e outros (MOA/MSU, 1993:18).

No entanto, o mercado Bazuka continua subordinado em termos administrativos ao mercado Xipamanine. Esta situação reflecte-se no facto de os fiscais serem controlados por este, bem como na centralização das receitas provenientes da cobrança de taxas aos vendedores.

Segundo constatamos no local o número inicial de vendedores foi estimado em 400. Actualmente têm-se registado desistências por parte daqueles a quem o negócio corre mal e optam por mudar de mercado ou até de actividade, mas também se constatou a chegada de novos vendedores. Como resultado desta situação é actualmente difícil calcular o número exacto de vendedores.

⁷ Curiosamente, o local de onde os vendedores foram evacuados para o mercado Bazuka, actualmente é um grande mercado informal.

⁸ Localiza-se no prolongamento da avenida Valdimir Lenine.

⁹ Localizava-se na esquina entre av. 25 de Setembro e a rua da Mesquita, junto do mercado central. Este mercado actualmente já não existe, mas nos anos passados foi uma das grandes fontes de fornecimento e aquisição de produtos da primeira necessidade.

¹⁰ Situado na zona do Aeroporto ao longo da linha ferrea.

¹¹ Encontra-se na praça dos combatentes.

2. A organização do mercado

No que toca à organização do mercado encontramos a oficial que obedece aos critérios exigidos pelo Conselho Executivo, bem como a informal que resulta da iniciativa dos vendedores. Actuando em conjunto, facilitam as cobranças e evitam confrontos. Existe também um posto policial instalado a pedido dos vendedores.

O que pretemos demonstrar é como estas formas de organização se articulam e concorrem para o bom funcionamento do mercado.

2.1. A comissão do mercado e os fiscais

A comissão é constituída com a chegada dos primeiros vendedores em 1986. A sua composição, no entanto obedece as necessidades específicas do mercado, sendo actualmente formada por :

- Dois fiscais (contratados pelo mercado Xipamanine e pagos pela administração do mesmo a partir das receitas da cobrança de taxas).
- três vendedores, das secções de arroz, açúcar e farinha de milho, (escolhidos pelos vendedores do mercado e não remunerados).

Dos cinco elementos que fazem parte da comissão três são mulheres, duas vendedeiras e uma fiscal e, outros dois são homens, um fiscal e um vendedor.

A comissão do mercado tem como funções:

- Controle dos vendedores
- Atribuição das bancas aos vendedores
- Zelar pelo cumprimento das normas de organização do mercado
- Resolução dos problemas

No entanto, a comissão funciona só quando surge algum problema e, normalmente tem intervido para solucionar alguns casos de disputas, roubos, agressões entre os vendedores e entre estes e os compradores.

Quando surge algum problema a comissão tenta resolve-lo internamente e, quando não o consegue, encaminha-o para a polícia. Portanto existe uma articulação entre a comissão e o posto policial.

Como vimos anteriormente o mercado conta com dois fiscais, sendo um deles do sexo feminino, estes foram seleccionados de entre os vários "*militantes*" do bairro de Xipamanine pelo "*Grupo Dinamizador*"¹², para lhes garantir uma actividade remunerada. A este respeito, Maria Júlia, uma das nossas entrevistadas contou-nos o seguinte:

"trabalho neste mercado há dez anos, desde o seu surgimento em 1986, quando os vendedores foram transferidos do campo de futebol de Xipamanine para aqui; como sou da OMM, e não recebia nada, fui escolhida para fazer parte da fiscalização há dez anos; assim já tenho com que comprar o pão para as crianças, apesar de ser pouco mas não é o mesmo que nada" (Maria Júlia, mercado Bazuka, 1996).

Uma das funções dos fiscais é a cobrança da taxa de permanência no mercado, que é de 500.00 Mt. por saco e, 250.00.Mt, por embalagem¹³. Ao fim do dia, a receita é entregue à Administração do mercado Xipamanine, onde o mercado Bazuka se encontra subordinado. Trata-se, portanto, de mais uma forma de articulação entre a comissão do mercado Bazuka e a administração do mercado Xipamanine.

Segundo pudemos observar no local, após o pagamento os vendedores recebem senhas correspondentes ao valor pago. Durante este processo não tem havido problemas graves, embora de vez em quando se registem algumas fugas. A propósito, um dos fiscais testemunhou este facto com o depoimento seguinte:

¹². Posteriormente foi transformado em Destrutos Urbanos.

¹³ Uma embalagem contém 24 pacotes de açúcar ou farinha de um quilo cada.

"Não temos tido muitos problemas com os vendedores, mas de vez em quando tentam enganar-nos. Veja por exemplo, o meu colega está a pedir-me para o ajudar a conferir os sacos que estão sendo carregados ali. Como está a cobrar noutra zona, quando aparece algum cliente os vendedores carregam os produtos para o carro. Se a gente não os vê, prontos, não pagam aqueles sacos ou embalagens que foram comprados. Por isso, logo que nos apercebemos, deixamos de cobrar onde nos encontramos, dirigimo-nos para o local e conferimos quantos sacos estão no carro e fazemos as contas e anotamos num papel e, quando for a vez de cobrar naquela secção juntamos o valor dos sacos vendidos com o dos que ainda estão por vender..."(Maria Júlia, Mercado Bazuka, 1996).

Os fiscais trabalham segundo uma escala, onde, a partir da Terça à Sexta-feira, trabalham os dois e, do Sábado à Segunda-feira, só trabalha um deles e o outro tem três dias de folga, nomeadamente, Sábado, Domingo e Segunda-feira.

No mercado Bazuka existem armazéns onde os vendedores guardam os seus produtos. Estes armazéns não são controlados pela comissão, mas sim pelos proprietários. São propriedade privada de indivíduos que são ou eram vendedores do mercado e que actualmente mudaram de actividade ou estenderam o seu negócio. É cobrada aos vendedores uma quantia de 300 meticais por saco e 150 meticais por embalagem por dia de armazenagem.

2. 2. Segurança do mercado

No mercado existe um posto policial, criado em 1990 para responder com prontidão as solicitações dos vendedores.

Segundo o responsável do posto policial do mercado Bazuka, este surge à pedido dos vendedores, face ao elevado índice de roubos e agressões. A este respeito ele revelou-nos o seguinte:

"quando este posto foi criado existiam três grupos de marginais oriundos de vários bairros periféricos da cidade de Maputo, nomeadamente: Chamanculo, Mafalala e Maxaquene. Estes vinham armados de machados e catanas, ameaçavam os vendedores e até houve casos em que alguns

ficaram sem as receitas do dia; aproveitavam-se da mínima distração dos vendedores para roubarem tudo; além destes grupos existia um outro grupo de sete a oito mulheres que faziam confusão como se estivessem a escolher os produtos, enquanto era só para baralhar os vendedores, no fim saíam com quatro sacos e só com dois pagos..." (Responsável do Posto Policial do Mercado Bazuka, 1996).

Depois das 18.00 horas, altura em que o posto policial deixa de funcionar, existem guardas nocturnos que velam pelo mercado, reforçados por uma força operativa¹⁴ que durante a noite vela também pelo bairro. Este serviço dos guardas é pago pelos vendedores através da taxa de segurança pessoal e a dos produtos, correspondente a mil meticais mensais. No entanto, a polícia é paga pelo Ministério de tutela.

Actualmente, vive-se no mercado um clima de paz, pois a polícia, neutralizou todos os grupos.

No entanto, segundo a nossa fonte, subsistem ainda alguns problemas, com destaque para os seguintes:

- Espancamentos
- Roubos
- Masalamusa¹⁵.

Transcrevemos alguns casos de "*masalamusa*" reportados pelas vítimas:

- "*A última vez, foi na terceira semana de Julho de 1996, quando apareceram aqui dois jovens do norte e pediram três embalagens de açúcar e pagaram à senhora; esta contou o dinheiro e viu que não estava completo, os moços deram o que faltava e foram-se embora, só que tinha o valor de duas embalagens*" (Maria Júlia, mercado Bazuka, 1996)

¹⁴. São polícias que fazem patrulha durante a noite.

¹⁵. Masalamusa, é o termo frequentemente utilizado pelos vendedores do mercado Bazuka para designar roubos através de certas magias usadas por indivíduos, através das quais conseguem sacar dinheiro sem que a vítima se aperceba, por exemplo: Se alguém pede cinco sacos de açúcar e, em troca paga um montante equivalente em dinheiro. No entanto, depois do negócio, quando o vendedor confere o seu dinheiro só lhe resta o correspondente a dois sacos.

- *"um outro dia, apareceram dois jovens do norte e compraram milho; como não sabia de nada, recebi o dinheiro e guardei-o com o que já tinha, mais tarde, aparece uma moça e diz-me para ter cuidado com o dinheiro que acabava de receber, a minha sorte é que tinha amarrado com um fio, separei o dinheiro e pus sal e cinza meti noutra saco, três dias depois fui conferir faltavam cinquenta mil meticais"* (Esperança, mercado Bazuka, 1996).
- *"só são apresentadas queixas sem matéria, "masalamusa" nunca faltam em locais como o mercado Bazuka, a polícia tem recebido queixas, mas nada pode fazer, porque não tem provas"*(Responsável do Posto Policial do mercado Bazuka, 1996).

Em relação ao trabalho efectuado pela polícia soubemos no local que esta nunca fez chantagens a ninguém, o posto está no local para velar pelos vendedores e seus produtos. Até aqui ainda não surgiram divergências entre a polícia e os vendedores.

3. A organização informal no mercado

O mercado Bazuka, além da organização anteriormente designada de *"formal"* apresenta uma outra forma de organização a que apelidamos de *"não formal"*. Esta outra forma de organização, partindo da iniciativa dos vendedores, procura regulamentar com mais detalhe o funcionamento do mercado. É neste contexto que foram criadas as várias secções (termo localmente utilizado para designar o lugar); uma secção junta os vendedores de um determinado produto no mesmo local e tem por objectivo facilitar o controlo dos vendedores e dos produtos, bem como aproximar os vendedores uns dos outros e facultar a

solidariedade entre eles. Cada secção é chefiada por um indivíduo escolhido pelos vendedores e constitui a primeira instância na resolução dos problemas do mercado. Imediatamente a seguir vem a comissão do mercado.

O surgimento desta nova "*estruturd*", se assim a podemos chamar, prende-se com razões de natureza organizativa. É ela que controla os vendedores, antes dispersos, e os produtos vendidos no mercado. Aliás, Ndava, um dos fiscais do mercado, confirmou-nos este facto com o seguinte depoimento:

"Como estavam dispersos era difícil controlá-los, assim decidimos arrumá-los de acordo com o produto que vendem, e o trabalho tornou-se muito mais fácil para nós; e os vendedores das secções conhecem-se, depois foram escolhidos chefes de secções..." (Ndava, fiscal do mercado Bazuka, 1996).

Segundo soubemos no local, quando se introduziu o sistema das secções, os vendedores reagiram positivamente, o facto que é corroborado por Cristina Fumo, vendedeira do mercado:

"Nós estamos a gostar deste tipo de organização, por exemplo, aqui na secção de arroz todos conhecemo-nos. Por outro lado, foi melhor assim, porque existem produtos como o óleo que se pode derramar dum momento para outro. Imagine que ao lado tivesse açúcar, este ficaria sem utilidade, além disso é fácil cooperarmos umas com as outras..." (Mercado Bazuka, 1996).

Como pudemos observar no local, de facto, é muito mais fácil controlar os vendedores organizados em secções do que quando eles se encontravam dispersos.

No mercado Bazuka existem as seguintes secções:

1. Secção de óleo
2. " de arroz
3. " de açúcar
4. " de farinha de milho
5. " de farinha de trigo
6. " de milho em grão
7. " de peixe

8. " de hortícolas
9. " de sabão
10. " de pão
11. " de amendoim

Antes de se introduzir esta forma de organização, o relacionamento entre os diferentes intervenientes no mercado não era muito eficiente, pois, segundo Justina Júlio, ele obedecia a factores tais como: laços de amizade, de parentesco e proximidade ou distância física das bancas dos vendedores. A este respeito Justina Júlio afirmou o seguinte:

"as secções são vantajosas porque além de darmos bem, existe cooperação entre nós. Veja só que quando alguém está impossibilitado de viajar, pede a outra colega de secção para comprar-lhe o produto, e assim torna-se mais fácil porque todos vendemos o mesmo produto e somos quase uma família. O que não acontecia antes, quando nos encontrávamos dispersos, porque podia-se ter como colegas pessoas que vendem arroz, óleo, milho ou um outro produto que não seja o açúcar..." (Justina Júlio, mercado Bazuka, 1996).

De entre as várias secções existentes no mercado Bazuka, e tendo como critério chave a secção com maior predominância feminina, seleccionamos para o nosso trabalho as seguintes:

- Secção de Arroz
- " de Açúcar
- " de Milho

O nosso objectivo é identificar os locais de aquisição de produtos, os preços de compra e venda, os lucros, as razões para vender um determinado produto e não outro, assim como as fontes de financiamento para iniciar a actividade.

3.1 Secção de Arroz

Esta secção é constituída somente por mulheres, que são também as proprietárias do produto. A maioria delas não têm empregados. Existem, no entanto, algumas que têm empregados e as que têm servem-se deles sobretudo para tomarem conta do negócio na sua ausência. Das 12 mulheres entrevistadas nesta secção, somente três têm empregados e estes são do sexo masculino.

De entre as razões por detrás desta preferência pelos empregados do sexo masculino, foi-nos dito que os homens são mais flexíveis em relação às mulheres, pois não faltam muito ao serviço e respondem melhor à natureza do trabalho que consiste essencialmente no carregamento de sacos.

Quanto ao local de compra, o arroz é adquirido no mercado nacional. Em geral, esta secção é constituída por mulheres com poucas possibilidades financeiras, o que justifica a sua opção por este produto, considerado de baixo custo em relação aos outros e de fácil aquisição. Assim também, alíás, as vendedeiras deste produto não são obrigadas a permanecer longos dias fora de suas casas.

O arroz é vendido em sacos de 50 quilos, sendo o preço da unidade no armazém correspondente a 245 contos. Na revenda o mesmo saco custa no mercado cerca de 250 contos, o que equivale a 5 contos de lucro por saco.

Nesta secção existe uniformidade de preços entre os diferentes vendedores. Este facto, segundo soubemos, faz com que nesta secção não ocorra o fenómeno designado "*ku bocha*"¹⁶.

¹⁶. Termo utilizado nos vários mercados da cidade de Maputo para os que aplicam para o mesmo produto um preço muito baixo em relação ao praticado por outros vendedores, de modo a despachá-lo mais cedo.

Para iniciarem esta actividade, estas mulheres tiveram que levar muito tempo, por falta de capital. Começaram com menor investimento, foram juntando o pouco que conseguiam ganhar com a venda de fritos e de pequenas unidades de produtos de primeira necessidade (latas de arroz, de açúcar, de sal, de feijão e de outros produtos. Algumas tiveram ainda ajuda de familiares para poderem iniciar esta actividade, portanto este grupo faz parte do grau mais baixo de rendimentos.

Nesta secção as mulheres com maior influência são as que possuem maior poder económico, factor aliado a antiguidade no mercado, isto é, estas mulheres são muito antigas neste tipo de actividade, hoje possuem um grande negócio que é fruto de vários tipos de financiamento nomeadamente: dinheiro ganho na venda de outros produtos, dinheiro dado pelo marido ou pela família, xitiques e outras fontes que, contribuíram para que elas conseguissem acumular para atingir o nível actual no sector informal.

Nesta secção existe uma outra modalidade de praticar o Xitique, que é mais frequente entre as vendedeiras de arroz com rendimentos menores: o chamado "do livro". Para o efeito é nomeado um chefe que recolhe diariamente o dinheiro que cada membro tem para guardar. No final do mês, esse montante é devolvido novamente aos donos, sendo a quantia variável dependendo do que cada um consegue pôr de lado diariamente.

3.2 Secção de Açúcar

Ao contrário do que acontece na secção de arroz onde existem somente mulheres, esta secção está representada por ambos sexos, aqui encontramos mulheres e homens proprietários. É de salientar que a maior parte dos homens que se encontram a vender nesta secção são empregados, como vimos anteriormente a justificação da preferência de empregados do sexo masculino, em detrimento dos do sexo feminino é a mesma. Assim na ausência dos patrões os empregados tomam conta do produto.

Podemos encontrar também mulheres que vendem directamente, grupo que constitui a maioria, e que adquire o produto no local. Existem também nesta secção mulheres importadoras. No mercado só aparecem para distribuir o produto e recolher o dinheiro. Elas já têm clientes fixos, que são os vendedores que adquirem o açúcar localmente.

Estas mulheres normalmente descarregam o açúcar no mercado por volta das vinte e duas horas; armazenam-no e voltam na manhã seguinte para distribuí-lo pelos seus clientes e, à tarde, ou no dia seguinte, voltam para recolher o dinheiro. Normalmente, estas mulheres, além do açúcar, vendem outros produtos, tais como roupas, loiças e electrodomésticos, noutros locais. Duma maneira geral, esta secção é constituída por mulheres com um nível de vida acima da média, o que faz delas á elite do mercado.

Podemos assim encontrar quatro grupos entre os vendedores, nomeadamente:

1. As "*importadoras*" sem banca no mercado e revendem a outras vendedeiras.
2. As "*importadoras*" com banca no mercado e que revendem pessoalmente o produto.
3. As que compram o produto à "*importadora*"
4. As que recebem o produto da "*importadora*" em sistema de crédito

Em relação às que importam o açúcar, importa destacar que tiveram diferentes percursos para a obtenção de financiamento. De entre eles podemos destacar os seguintes:

- Poupança de outras actividades informais (que serviu para alargar o negócio)
- Capital proveniente de actividades do sector formal
- Xifiques (entre cinco pessoas ou mais, com periodicidade quinzenal com valor estipulado em dois milhões de meticais a participação individual)
- Dinheiro dado pelo marido

Actualmente este grupo de vendedores movimenta grandes quantidades de mercadoria e possuem maior lucro.

É difícil saber ao certo quanto é que têm de lucro, elas nunca dizem por quanto é que compram o produto no mercado internacional. No entanto, admitem uma margem de lucros. A este respeito vejamos o que nos diz Amélia Baloi: "Tenho comprado o açúcar na Swazilândia. Na impossibilidade de me deslocar peço a uma das colegas e como todas conhecemos os preços não tem havido conflitos em relação aos dinheiros e o produto em si. Quando vou comprar o açúcar, faço o seguinte itinerário:

"Maputo-Namaacha-Manzine e Manzine-Namaacha-Maputo. Em cada viagem que faço tenho trazido cento e tal sacos de açúcar e este não é vendido por mim aqui no mercado. Quando saio de casa às cinco da manhã, só volto as vinte e duas horas e faço as entregas na manhã seguinte aos vendedores. Faço o saco a 335 contos e eles revendem a 340 contos, o preço que se pratica agora aqui no mercado..." (Amélia Balói, mercado Bazuka, 1996).

A nossa entrevistada, explicou-nos quanto gasta pelo transporte para chegar com o produto ao mercado, *"da Swazilândia até à fronteira de Namaacha pagamos 180 Rands, já na fronteira faz-se o "Mukheru"¹⁷ que pagamos 25 contos por saco e 15 contos por embalagem. Estes carros deixam-nos fora da fronteira, daí apanhamos outros carros com destino ao mercado onde pagamos 10 contos por saco e 5 contos por embalagem..."* (Amélia Balói, Mercado Bazuka, 1996).

Quando as importadoras chegam ao mercado, distribuem a mercadoria da seguinte maneira: vendem a embalagem de açúcar, que contém 24 pacotes de um quilo cada, por 180 contos e os vendedores do mercado revendem-no a 185 contos a embalagem. O saco de açúcar custa 335 contos ao "importador" e é revendido a 340 contos ao consumidor.

Ainda a este respeito, Joana revelou-nos que:

¹⁷. Mukheru é a designação à fuga ao fisco. Quer dizer, as "importadoras" deviam pagar direitos alfandegários, mas preferem pagar menos aos homens que Im carros dentro da fronteira e estes entendem-se com a polícia alfandegária que, por sua vez, cobra um certo valor aos donos dos carros.

"Sobre o valor real de compra acrescento um valor que é do meu lucro, os preços praticados são os mesmos, não existe contradições entre os vendedores. A embalagem está a 185 contos e o saco a 340 contos, só que como sou importadora, e forneço o açúcar aos vendedores recebo 335 contos e eles ficam com um lucro de 5 contos por embalagem ou saco respectivamente..." (Joana Manhiça, mercado Bazuka, 1996).

As "importadoras" nunca revelam o preço real do açúcar nos locais de compra, limitando-se a dizer que o negócio é rentável.

A importadora com banca, vai comprar o produto pessoalmente e revende-o no mercado. A diferença que existe entre estas e as importadoras sem banca, é que as que possuem bancas movimentam menor volume de mercadorias.

As que compram directamente no mercado, pagam logo; compram o saco a 335 contos e revendem-no a 340 contos, ficando o vendedor com 5 contos de lucro.

Para venderem o açúcar estas mulheres tiveram um capital inicial, obtido através de actividades anteriores, tais como: venda de pequenas unidades de açúcar, arroz, amendoim, óleo sabão e outros, e assim foram juntando dinheiro até conseguirem acumular o suficiente para iniciar o negócio. Outras tiveram familiares como patrocinadores. É de salientar que durante o nosso trabalho não tivemos conhecimento de nenhuma vendedeira que tivesse tido financiamento do Banco ou de outra instituição vocacionada em empréstimos.

Em relação às que levam o produto sob forma de crédito, existem duas modalidades de pagamento: quando se trata do fim do mês o produto é pago no mesmo dia e, nos restantes dias, a cobrança ocorre um ou dois dias depois da entrega da mercadoria, conforme o combinado.

Estas vendedeiras podem ser consideradas de empregadas das "importadoras", porque tanto no preço da embalagem como no do saco, o lucro que lhes é dado é o mesmo. Na verdade, estas vendedeiras são "sub-assalariadas". O dinheiro que lhes é dado sob forma de divisão de lucros não é deduzido a partir do preço real da mercadoria vendida, o qual, aliás, nunca lhes é revelado.



No entanto, a maior parte destas mulheres nunca diz que o produto que vendem não lhes pertence, para não serem diferenciadas das outras.

Portanto, podemos concluir a partir do que constatamos no mercado Bazuka, que as "importadoras" de um modo geral, tiveram várias fontes para obter o capital inicial. A julgar pelo volume de produtos, foi necessário muito dinheiro para a operação.

As vendedeiras que compram o açúcar às importadoras no mercado Bazuka, também tiveram um capital para iniciar o negócio, só que menor. Normalmente compram 10 a 15 embalagens de açúcar ou 5 a 7 sacos de açúcar à sua fornecedora, por cada viagem que esta faz.

No que diz respeito aos preços nesta secção do açúcar não tem havido problemas, porque os locais de compra são os mesmos e o preço praticado actualmente é o mesmo.

Duma maneira geral estas mulheres têm um nível de vida acima da média e constituem as pessoas mais importantes do mercado. A venda do açúcar é o negócio mais rentável do mercado e as vendedeiras deste produto são as que têm maior rendimento. Para vender o açúcar é preciso um grande financiamento inicial. As vendedeiras desta secção são consideradas pelos outros como grandes empresárias.

3.3. Secção de Milho

O milho comercializado no mercado é directamente adquirido nas províncias da Zambézia, Manica e Tete. Vende-se duas qualidades de milho: o milho amarelo e o milho branco. Existe uma preferência pela venda do primeiro, pelo facto do milho branco ser mais caro. O milho amarelo é vendido pelos vendedores com menores recursos. Tal como na secção do açúcar encontramos dois tipos de vendedores:

- Os que se deslocam para comprar o produto na origem (nas províncias) para posteriormente o revender no mercado Bazuka a outros vendedores (a grosso) e também a clientes (a retalho).

- Os que compram o milho a grosso, directamente no mercado.

Na primeira categoria constata-se que as mulheres constituem a maioria absoluta dos vendedores, enquanto que na segunda só se encontraram dois homens para cerca de 50 mulheres. As viagens às províncias para o aprovisionamento do milho duram normalmente entre 4 a 7 dias, dependendo das condições. No percurso de ida as vendedeiras viajam em transportadoras de longo curso, como a Companhia Virgínia, mas principalmente nos autocarros da empresa Oliveiras. Levam consigo os sacos para acondicionar o milho que será comprado directamente aos produtores, em latas. Esta primeira etapa dura cerca de dois dias para a província de Manica, três para a Zambézia e quatro para Tete.

Uma vez chegadas ao destino o milho pode ser comprado de imediato em pontos previamente conhecidos, aonde os produtores se concentram sempre que dispõem de produtos para venda. O milho é então aí ensacado e, se tiverem a sorte de encontrar logo um transporte, podem regressar de imediato. A viagem de retorno pode ser feita no próprio camiãõ em que segue o milho, ou então, se o camiãõ ainda ficar na zona à espera de atingir a lotação, a compradora poderá regressar de autocarro ou noutro transporte.

Nestes casos, o milho comprado será levado directamente para o mercado Bazuka na cidade de Maputo, onde o seu proprietário o pode recuperar. Este regime de transporte pressupõe uma base de confiança no motorista do camiãõ que muitas vezes é o proprietário. Os negócios são selados normalmente com indivíduos já conhecidos.

Para além dos sacrifícios que a dureza destas viagens implica, o negócio não está isento de riscos. Se chove, p.e., antes do milho estar dentro do camiãõ e protegido por lonas, o produto deteriora-se, o que representa a perda de todo o investimento da viagem. Nestes casos as vendedeiras dizem que "*caíram*" (*niwile*).

Em nenhuma das bancas da secção de milho se encontraram empregados. A diferença com as restantes é que as vendedeiras compradoras que se deslocam às províncias só abrem as suas bancas no período de permanência em Maputo. Nestas ocasiões, são elas a efectuar directamente as vendas.

Duas vendedeiras por nós entrevistadas são estudantes, uma delas durante à manhã está nas aulas e à tarde está no mercado, a outra estuda à noite e durante o dia está no mercado.

A que estuda à noite permanece no mercado desde as primeiras horas do dia até às quinze horas. E a outra encontra-se ausente no período da manhã e na sua ausência está sempre alguém para velar pela mercadoria.

Jacinta Gomes confirmou-nos este facto com as seguintes palavras:

"Estou a tirar curso de professores da EP2, de manhã estou nas aulas e à tarde aqui no mercado. Gostaria de ir pessoalmente comprar o milho, mas como tenho aulas, peço uma colega de secção, ela é que compra o milho, só tenho que lhe dar algum dinheiro para o almoço durante a viagem..."
(Mercado Bazuka, 1996).

Para a aquisição do milho algumas vendedeiras entregam o dinheiro às colegas da secção que vão buscá-lo noutros mercados nacionais. Estas, além de incluírem o valor do produto e do transporte, custeam também a alimentação como forma de pagamento.

O preço do milho é variável, dependendo da procura. As vendedeiras que compram o milho directamente na origem têm um lucro maior.

4. A hierarquia no mercado

Segundo pudemos observar no local, com o tipo de produto vendido pode-se facilmente ver quem são as mulheres com o *estatuto* mais elevado ou seja, o tipo do produto vendido determina o estatuto dos seus vendedores. A título de exemplo, o açúcar é um produto caro e que é adquirido no mercado internacional sendo, por isso, um negócio praticado somente por pessoas com mais dinheiro para investir na compra e bastante prestigiante. Vejamos o que nos conta Maria Tinai:

"Eu gostaria de vender açúcar, mas não posso porque não tenho dinheiro. Dedicar-me ao negócio de açúcar significaria emitir um passaporte, depois os vistos, arranjar divisas, ou ter uma boa quantia em meticais, porque algumas pessoas importam o açúcar e vêm vender aqui no mercado. Por isso a secção de açúcar tem gente com boas condições financeiras..." (Mercado Bazuka, 1996).

É claro que dentro da secção de açúcar existem as que tem mais posses e geralmente são as mais influentes.

Duma maneira geral, em todas as secções existe uma hierarquia, onde encontramos as seguintes categorias:

1. Os vendedores com posses aliado à antiguidade
2. Os vendedores com posses
3. Os chefes de secções
4. Os vendedores mais antigos
5. Os vendedores desprovidos de meios

Os vendedores com posses e mais antigos são normalmente os mais poderosos, mais respeitados e mais influentes. Podemos tomar como exemplo um caso que se deu com uma das vendeiras na província de Manica. Confirmou-se que durante a viagem num camião, manteve relações sexuais com outro vendedor. Esta situação foi presenciada por um jovem que, mais tarde, viria a divulgar o caso em público no mercado Bazuka. Este, que viajava na companhia da vendeira em causa que estava com mais duas amigas e, de repente, envolveu-se com um senhor que se encontrava no atrelado do carro. Este episódio foi divulgado em voz alta no mercado, mas o assunto terminou em risos e ficou encerrado: "*como se trata da rainha tudo vai ficar assim, como ela tem dinheiro, é respeitada e influente aqui no mercado o facto acabará em comentários entre grupos. Mas se fosse uma outra pessoa sem influência teriam batido latas em todo o mercado...*" (Hermínia Manhiça, mercado Bazuka, 1996).

Este é um dos exemplos que nos mostram que as mais influentes são respeitadas.

A posição económica das vendedeiras determina o círculo das relações de amizade e a este respeito vejamos o que nos conta Julieta: *"nós não temos boas relações com as vendedoras do açúcar, elas têm dinheiro, só se relacionam entre elas. É claro que gostaria de vender açúcar, mas se disser que posso fazer aquele negócio estaria a enganar-me a mim mesma..."* (Julieta, mercado Bazuka, 1996).

Em relação aos chefes de secção, uns são mais antigos e desprovidos de meios, outros são mais antigos e com posses. Por último encontramos as que embora com grande volume de negócios e bons rendimentos não são nem chefe de secção nem têm o respeito que vem da antiguidade.

Em relação aos chefes de secção, o facto de ter ou não posses não constitui nenhum problema, todos eles gozam de grande prestígio no mercado.

A última categoria na hierarquia é constituída por vendedores que buscam o seu pão diário no comércio informal. Alguns deles são bastante respeitados, facto aliado à antiguidade.

5. Relação patrão/empregado

A maioria dos vendedores do mercado Bazuka, como nos referimos anteriormente preferem empregados do sexo masculino. Normalmente, os empregados são jovens fugidos da guerra nas províncias de origem, que foram despedidos das empresas, ou que não tiveram lugar para continuarem a estudar.

A maior parte afirmou que foi pedir emprego por acaso, porque não tinham certeza de que o conseguiriam.

Nove dos empregados entrevistados foram unânimes em afirmar que: não têm contratos escritos, são verbais, e são normalmente permanentes. Segundo soubemos no local o salário varia entre os cento e cinquenta à duzentos contos mensais. Não existe nenhum bónus.

Durante o nosso trabalho constatamos que geralmente não existem laços de familiaridade e de amizade entre patrão\empregado. Vejamos o que nos dizem as nossas entrevistadas:

1. *"Os meus empregados não têm nenhuma ligação comigo, prefiro estranhos porque se me desobedecem vão logo para rua, agora se se tratar de algum familiar torna-se mais difícil mandar embora..."* (Cândida mercado Bazuka, 1996).
2. *"Tenho esta senhora como empregada por questões humanitárias e por ser da família, ela perdeu todos os seus bens durante a guerra, ficou muito tempo a pedir emprego e ninguém a aceitava, mesmo eu recusei-me por duas vezes, só que acabei por aceitá-la. Mas prefiro um homem como empregado porque é mais flexível em relação a mulher"* (Beatriz, mercado Bazuka, 1996).

O primeiro caso é mais frequente.

Alguns dos contratos de trabalho, embora não escritos, tem uma certa permanência. Vejamos o que conta João Macela:

"A minha patroa trata-me bem, se hoje estou aqui a vender graças a ela. Eu não tinha emprego, frequentei este mercado durante dois meses sem ninguém me contratar porque não me conheciam, já estava farto de ficar sem fazer nada, até que a dona Cândida, me contratou no princípio desconfiou de mim, fez uma experiência, trabalhava comigo eu ia observando como ela fazia. Um dia ela disse-me que ia viajar para a Swazilândia, e que eu tomaria conta dos produtos, no dia seguinte eu é que abri a banca, mas só que ela apareceu lá para às 10 horas, e viu que eu havia tomando conta do recado e assim aconteceu, trabalho para ela há 3 anos, nunca tive problemas com ela..." (João Macela, Mercado Bazuka, 1996).

Os salários praticados são todos inferiores ao salário mínimo nacional e os contratos de trabalho não obedecem à lei do trabalho. Os salários estão abaixo do estabelecido na legislação e os empregados não têm direito a férias.

Procuramos neste capítulo identificar as modalidades de funcionamento e de organização do comércio no mercado Bazuka.

Em seguida debatemos com mais profundidade as características da participação feminina no sector informal, ainda a partir do estudo de caso.

CAPÍTULO V: MULHERES NO SECTOR INFORMAL

Neste capítulo, analisamos a participação da mulher no sector informal, a articulação das suas actividades neste sector e na esfera doméstica. Como vimos, várias são as razões que levam as mulheres a participarem no comércio informal, alternativa de subsistência e de aumento do rendimento familiar.

I. Perfil das mulheres que vendem no mercado

Foi nossa preocupação abordar vendedores adultos dos 19 aos 54 anos e, duma maneira geral, neste mercado encontramos adultos, com pequenas excepções de alguns jovens vendedores ambulantes de cigarros e outros produtos. Este fenómeno já não se verifica nos outros mercados informais, onde é grande o efectivo de jovens e crianças, que aí praticam o pequeno comércio.

Segundo uma das informantes, "*neste mercado, as crianças não participam nas vendas, porque nós vendemos a grosso, e seria difícil para uma criança lidar com um negócio que envolve grandes somas de dinheiro...*" (Raela, mercado Bazuka, 1996).

A maioria das mulheres entrevistadas é chefe do seu agregado familiar, como se pode ver na tabela seguinte:

Tabela 1: Distribuição das vendeiras por estado civil

ESTADO CIVIL	Número
<i>Solteiras</i>	7
<i>Casadas/ou com companheiro</i>	12
<i>Divorciadas</i>	10
<i>Viúvas</i>	7
<i>Total</i>	36

Fonte: Inquerito realizado no mercado Bazuka, em Maputo Agosto/Octubro de 1996.

No nosso trabalho consideramos como mulheres casadas, todas aquelas que vivem com os companheiros, independentemente de serem casadas oficialmente ou não.

As vendedeiras do mercado vivem em diferentes bairros da cidade de Maputo.

Tabela 2: Distribuição de mulheres por local de residência

LOCAL DE RESIDÊNCIA	Nº
Bairro de Aeroporto	2
Bairro de Chamanculo	5
Bairro de Hulene	2
Bairro de Infulene	3
Bairro de Jardim	2
Bairro de Laulane	2
Bairro Luis Cabral	15
Bairro 25 de Junho	3
Bairro T-3	1
Bairro de Xipamanine	1
Total	36

Fonte: Inquérito aos vendedores do mercado Bazuka, Agosto/Outubro

Quanto ao local de residência, segundo os dados apresentados na tabela acima, a maior parte das nossas entrevistadas residem em zonas muito distantes do mercado onde trabalham, sendo a maioria proveniente do bairro Luís Cabral, como mostra a tabela 2, Somente seis vivem perto do mercado Bazuka, nomeadamente nos bairros de Xipamanine e Chamanculo.

As vendedeiras são provenientes de diversas zonas:

Tabela 3: Distribuição das vendeiras por zonas de origem

ZONA DE ORIGEM	Nº
Inhambane	6
Gaza	12
Magude	1
Moamba	2
Manhiça	3
Catembe	2
C. Maputo	10
Total	36

Fonte: Inquérito aos vendedores do mercado Bazuka, Agosto/Outubro de 1996.

Das 36 entrevistadas metade é natural da Província de Maputo, sendo a outra metade oriunda das Províncias de Gaza e Inhambane. Sendo todas naturais da zona sul do país.

A tabela que se segue mostra-nos as várias razões que obrigaram as nossas entrevistadas a imigrarem para a cidade de Maputo.

Tabela 4: Distribuição das entrevistadas por razões de imigração para a cidade de Maputo.

Porque vieram a cidade de Maputo	N.
Guerra e calamidades naturais	20
Casamento	3
Outros motivos	3
Total	26

Fonte: Inquérito aos vendedores do mercado Bazuka, Agosto/Outubro de 1996.

Das 36 entrevistadas, 26 são imigrantes na cidade de Maputo. São várias as razões que as levaram a abandonar as suas zonas de origem, nomeadamente: a guerra, as calamidades naturais, o casamento e outros.

A seguir fazemos a distribuição das vendedeiras por níveis de escolaridade.

Tabela 5: Distribuição das entrevistadas por níveis de escolaridade

ESCOLARIDADE	NÚMERO
Sem Ecsolaridade	8
1º à 4º classe	24
9º à 11º classe	4
total	36

Fonte: Inquérito aos vendedores do mercado Bazuka, Agost/Outubro, 1996.

Segundo a tabela 5, o nível de escolaridade das nossas entrevistadas é muito baixo, sendo que 24 das entrevistadas têm as suas habilitações compreendidas entre 1ª e 4ª classe e 8 mulheres são analfabetas. Somente 4 têm as habilitações compreendidas entre a 9ª e a 11ª classe. Daqui é possível concluir que o baixo nível de escolaridade é uma das razões que fazem com que as mulheres optem pelo comércio informal, pois a sua prática não exige quase nenhuma formação profissional. Vejamos o que nos contam algumas das entrevistadas:

1. *"Comecei a estudar com 12 anos, porque a minha mãe acreditava que o lugar da mulher é ficar em casa a aprender a ser uma boa cozinheira, dona de casa e cuidar das crianças..."* (Rabeca Mazive, mercado Bazuka, 1996).
2. *"Abandonei a escola na 4ª classe antiga quando meu pai morreu, a minha mãe não tinha dinheiro para sustentar a família, tive que a ajudá-la na machamba..."* (Cristina Fumo, mercado Bazuka, 1996)

3. " *Deixei de estudar quando fiz a 9ª classe, não tive lugar no ano seguinte, tentei procurar emprego, mas não consegui porque não tinha formação profissional...*" (Paula, mercado Bazuka, 1996).

Como mostram os depoimentos, são vários os factores que contribuíram para que a mulher não atingisse um nível de escolaridade maior: o factor cultural, a pobreza, as desistências e a falta de vagas nas escolas.

A seguir fazemos uma distribuição das mulheres que já foram assalariadas.

Tabela 6: Distribuição de mulheres que já foram assalariadas

Mulheres que já foram assalariadas	14
Mulheres que nunca foram assalariadas	22

Fonte: Inquerito as vendedeiras do mercado Bazuka, Agosto/Outubro, 1996.

Como ilustra a tabela acima 22 das entrevistadas nunca foram assalariadas. Assim, a maioria delas dedica-se ao comércio informal para a sua sobrevivência, uma vez que, para o seu ingresso não se requiere formação profissional.

As entrevistadas com níveis de escolaridade entre 9ª e a 11ª classes, tentaram procurar emprego mas não o conseguiram, como nos confirma o extrato a seguir:

"tenho a 9ª classe, quando deixei de estudar tentei arranjar emprego. Como não tenho sorte não consegui, mas mandei o meu curriculum para vários locais. Não consegui, diziam sempre aguarde, apesar de ter cursado dactilografia e contabilidade de nada valeu, se tivesse um curso superior acredito que teria conseguido emprego..." (Graciete Mugabe, mercado Bazuka, 1996).

A tabela a seguinte ilustra de uma forma genérica os vários motivos que concorreram para que as mulheres actualmente desempregadas deixassem de trabalhar no sector formal.

Tabela 7: Distribuição do motivo pelo qual deixaram de trabalhar

MOTIVOS	NÚMERO
Salário insuficiente	4
Fim do contracto	1
Casamento	1
Falência da empresa	2
Despedimentos	6
Total	14

Fonte: Inquérito as vendedeiras do mercado Bazuka, Agosto/Outubro, 1996.

Como se vê são vários os motivos que fizeram com que as vendedeiras, que já foram assalariadas, deixassem o sector formal para o informal.

De seguida, como nota ilustrativa apresentamos um perfil profissional de uma das nossas entrevistadas que já foi assalariada:

"Antes de entrar para o sector informal trabalhei numa empresa de processamento de camarão. Quando a empresa faliu, fui trabalhar na Cajú, quando a empresa foi privatizada fui despedida. Guardei o meu último vencimento para iniciar pequenas vendas, até que consegui juntar para poder vir vender aqui no Bazuka..." (Cristina Fumo, mercado Bazuka, 1996).

O caso de Cristina é semelhante a outros tantos que foram vítimas de despedimentos.

A falência das empresas é uma das várias razões que fizeram com que algumas mulheres fossem obrigadas a deixar o sector formal.

2. A diversidade das actividades informais entre as mulheres

Durante o trabalho, constatamos que neste sector existe uma grande diversidade de actividades. Há actividades de grande e de pequeno vulto que se caracterizam pelo volume dos negócios. Os primeiros envolvem grandes

quantidades de mercadorias e possibilitam a acumulação de lucros para posterior investimento noutros negócios. As pequenas unidades movimentam menores quantidades de produtos e garantem apenas a subsistência familiar.

Encontramos vendeiras com diferentes origens sócio-económicas, factor que jogou um papel preponderante no investimento inicial, porque as mulheres entrevistadas tiveram diferentes percursos até atingir o estágio actual.

Há mulheres que logo à partida que começaram com um negócio de grande vulto, graças ao investimento aplicado. Outras tiveram que passar por várias etapas, desde as vendas de pequenas unidades de produtos de primeira necessidade tais como: arroz, açúcar, farinha, amendoim e fritos, até conseguirem estar hoje à frente de negócios mais rentáveis.

A preferência por uma certa actividade e não outra depende muita das vezes do capital disponível para o investimento inicial e também da rentabilidade aliada ao movimento, ou seja, à procura deste ou daquele produto no mercado.

As vendeiras com maiores possibilidades financeiras são as que se arriscam em negócios de grande vulto e de maior rentabilidade, tais como: açúcar e milho. Estes produtos, são adquiridos nos países vizinhos ou noutras províncias, envolvem muito capital. As que não tem possibilidades preferem vender produtos adquiridos localmente e de menor custo.

Ao longo do trabalho constatamos que entre as vendeiras existem diferentes situações de trabalho. Encontramos mulheres proprietárias com empregados, que movimentam grandes quantidades de mercadorias. Temos também as que não têm empregados e que movimentam pequenas quantidades de produtos. Vendem pessoalmente, portanto, são as de pequeno negócio.

A tabela a seguir apresenta de forma ilustrativa a distribuição numérica de mulheres com empregados e sem empregados.

Tabela 8: Distribuição numérica de vendedeiras com e sem empregados.

Vendedeiras	Número
Vendedeiras c/empregado	10
Vendedeiras s/empregado	26
Total	36

Fonte: Inquérito as vendedeiras do mercado Bazuka, Agosto/Outubro, 1996.

Da tabela podemos concluir que o maior número cabe às vendedeiras sem empregados.

3. Gestão e investimento dos rendimentos

No concernente à gestão dos rendimentos constatamos que existem mulheres que os gerem pessoalmente e outras que os entregam ao marido ou companheiro. As que gerem pessoalmente, são normalmente mais novas em termos de idade, algumas vivem sozinhas e outras com companheiro. A explicação que dão é que o negócio é delas, como ilustra o extracto seguinte, "*quem gere o que ganho sou eu, ... o meu marido não tem nada a ver com o dinheiro que ganho, faço dele o que eu achar melhor...*" (Isabel Daniel de 26 anos, mercado Bazuka, 1996).

As mulheres que entregam a gestão dos rendimentos aos maridos são as mais velhas. A explicação que dão é a seguinte: quando se casaram foram aconselhadas que tudo o que conseguissem deviam apresentar ao marido, como ilustra o extracto a seguir, "*quando consigo algum dinheiro, apresento ao meu marido para juntos decidirmos. Se for pouco faço pequenas compras para casa*"

(Carolina Macuacua de 51 anos, mercado Bazuka, 1996).

Os níveis de rendimento podem ser escalonados da seguinte maneira:

1. Subsistência - são rendimentos só para o sustento familiar;
2. Excedentes - são as poupanças, que podem ser feitos no banco, em casa, conversão em outras moedas como: Randes.

No que diz respeito aos investimentos já feitos, constatamos que algumas mulheres fizeram a expansão dos seus negócios, na construção de casas de alvenaria para residências, casas em quintas e abertura de machambas. Investiram também em outros negócios como criação de animais de pequena espécie e cabelereiros.

4. Situação familiar e articulação entre actividades domésticas e as do mercado

Durante as entrevistas encontramos mulheres que vivem sozinhas e as que vivem com companheiros.

As que vivem com companheiro, a situação familiar tem sido diversificada. Há algumas cujo companheiro concorda que ela trabalhe no mercado porque é mais um reforço para orçamento familiar. Outros há que não aceitam essa situação alegando que a companheira se vai prostituir (da parte do marido ou companheiro, sogros, cunhados e tios). No que toca à relação entre ela e os restantes membros da família, a situação não é muito diferente da anterior, visto que, alguns membros a encorajam a continuar com o trabalho enquanto que outros a desmoralizam alegando que tradicionalmente o lugar da mulher é cuidar da casa.

O conceito de "*trabalho doméstico*" tem sido bastante debatido embora ainda não se tenha chegado a uma definição acabada do termo.

DELPY (1978), define o trabalho doméstico como sendo o trabalho que se resume nos afazeres da casa realizados pela mulher tais como, cozinhar, lavar a roupa, engomar, fazer as compras, limpeza, cuidar da crianças. A autora faz ainda notar que a agricultura é uma extensão do trabalho doméstico apesar desta se encontrar fora da residência. Estas tarefas são necessárias para a manutenção e reprodução da força de trabalho.

Consideramos útil esta definição porque para a população alvo do nosso estudo, ela articula o trabalho doméstico com o do sector informal. Esta articulação muita das vezes não tem sido fácil. Elas diariamente tem uma dupla jornada uma em casa outra no mercado fazendo porém um grande esforço para conciliar as duas.

As actividades no mercado iniciam-se um pouco antes das seis horas da manhã, período de muito movimento: são as pastelarias, os restaurantes e as padarias que vêm adquirir alguns produtos para a sua actividade.

Uma parte das vendedeiras está presente desde que o mercado abre, aproveitando assim realizar algumas vendas de grande vulto (as mais importantes do dia). Estas são normalmente mulheres que conseguem libertar-se de algumas actividades domésticas ou que têm quem faça as tarefas domésticas na sua ausência (empregados ou familiares).

Outro grupo de vendedeiras, no entanto, só chega ao Bazuka mais tarde, por não terem em quem delegar os seus trabalhos domésticos, as crianças e a casa. Estas são geralmente as que terminam o trabalho mais tarde, para tentarem recuperar os negócios que não puderam fazer no início da manhã.

Tanto para umas como para outras, o dia de trabalho tem em média dez a doze horas, tempo que excede largamente as oito horas diárias estabelecidas no sector formal de trabalho.

No final do dia de trabalho, estas mulheres devem ainda ocupar-se de tarefas domésticas nas suas casas.

As actividades domésticas para as vendedeiras do sector informal organizam-se geralmente da seguinte maneira¹⁸:

No início do dia (das 4 horas até às 6/8 horas)¹⁹:

- Lavar a roupa.
- Lavar a loiça.
- Varrer a casa e o quintal.

¹⁸. Listam-se as principais actividades, que poderão variar ligeiramente conforme o caso.

¹⁹. A hora do início das actividades varia como vimos.

- Preparar a roupa para ser usada pelo marido e filhos.
- Preparar o pequeno almoço.

No final do dia de trabalho (das 17/19 horas até às 20/21 horas):

- Confeccionar o jantar e o almoço do dia seguinte.
- Realizar o maior número de actividades para adiantar as tarefas do dia seguinte.

Estas responsabilidades domésticas não representam o mesmo encargo para todas as mulheres. A situação varia consoante se tenha ou não ajudantes familiares (irmãs, sobrinhas, cunhadas, primas e outros), se se conta com a ajuda de vizinhas ou não e se se pode contratar ou não um empregado doméstico.

Outros factores contribuem também para a diversidade das formas de organização do trabalho como, por exemplo o facto de a mulher viver sozinha ou ter um companheiro, e o número de membros do agregado familiar.

No entanto, todas as mulheres por nós entrevistadas declaram ser muito penosa e difícil a articulação destas duas actividades: no sector informal e na esfera doméstica.

Vejamos alguns depoimentos das nossas entrevistadas:

1. *"Levanto-me muito cedo, divido as tarefas domésticas com a minha filha. Enquanto ela acarreta água, eu lavo, varro, arrumo a casa, a roupa das crianças preparo o matabicho para os que vão à escola muito cedo. Às cinco horas e trinta vou ao mercado e o resto faço à volta. Normalmente chego ao mercado às seis horas e trinta e termino a minha jornada lá para as dezasseis horas. Vou fazer compras para o jantar e o almoço do dia seguinte, e assim é a minha vida, nada fácil..."* (Maria, mercado Bazuka, 1996).
2. *"... quando vou ao mercado as crianças ficam sozinhas. Faço as limpezas antes de ir ao mercado, por isso sou obrigada a acordar às quatro horas, e só chego lá às sete horas e termino a minha jornada às catorze horas, vou fazer algumas compras e depois vou para casa, fazer o resto dos trabalho*

caseiros. Como não tenho ninguém para me ajudar tenho que voltar cedo..." (Helena Mathe, mercado Bazuka, 1996).

3. "Não é fácil conciliar as duas actividades, fazemos um grande esforço para conseguir fazer as duas coisas. Vejamos, vivo no bairro Luís Cabral, para poder estar às seis e meia no mercado tenho que fazer um grande esforço. Tenho que acordar todos os dias às quatro horas da madrugada, acarretar água, lavar a roupa, preparar o pequeno almoço, a roupa do meu marido e a dos miúdos para a escola, e o resto deixo a cargo das crianças quando voltam da escola. Depois de fazer alguns trabalhos domésticos preparo-me e saio de casa às cinco e quarenta e cinco para a paragem do chapa, tenho que fazer ligações para poder chegar ao mercado. No fim do dia vou para casa. Normalmente tenho saído do mercado às dezasseis horas e antes passo pelo Xipamanine onde vou comprar qualquer coisa para a refeição da família. Feito isto estou de regresso a casa e quando lá chego não descanso tenho que ver o que as crianças fizeram, faço o jantar e almoço para o dia seguinte. Enquanto isto engomo, faço limpeza para na manhã seguinte fazer outras coisas..."

(Júlia, mercado Bazuka, 1996).

Como podemos ver, dois aspectos sobressaem destes testemunhos:

- O dia de trabalho é extremamente longo.
- É necessário um grande empenhamento na organização para se poderem conjugar os esforços de todos os membros do agregado familiar. De notar que a mulher é a responsável pela concertação geral das actividades.

O caso de florência Alexandre (Mercado Bazuka, 1996) é bastante particular: "Estou aqui para sustentar a minha família. Sou a única que trabalha na minha casa, os meus filhos são ainda menores e o meu marido não trabalha há nove anos, e assim vou vivendo. Sou obrigada a passar vários dias fora de casa, viajo pendurada nos camiões, passo frio, enfim, mas qualquer coisa tenho que fazer para sustentar a família. Sou o homem e a mulher da família,

que fazer? Não posso abandonar meu marido. Quando vou a Chimoio, ele é que toma conta das crianças e é um grande sacrifício. Deixo a casa só com o meu marido e as crianças, elas têm ajudado o pai a tomar conta da casa. Os rendimentos são muito importantes para a família, eles são a base da nossa subsistência. No que diz respeito às actividades domésticas e às do mercado consigo conciliar as duas graças à ajuda dos meus empregados. Tenho uma empregada em casa a quem dou orientações antes de ir ao mercado, saio de casa às sete horas, e chego ao mercado às oito horas isto porque tenho um empregado na banca e ele é que vela pela mercadoria quando estou ausente. Às seis da tarde vou para casa, quando chego faço uma vistoria para ver se tudo está em ordem ou não. Para mim não é assim tão difícil, só que mãe e esposa não se trocam por empregada. Gostaria de cuidar dos meus filhos como devia ser, mas não posso, tenho que procurar dinheiro para educar e alimentar as crianças' (mercado Bazuka, 1996).

Relativamente às responsabilidades domésticas, este foi o único caso que encontramos em que o homem, marido de Florência Alexandre, se encarrega parcialmente dos trabalhos de casa. Se bem que, como é apontado, tenha a ajuda dos filhos e de uma empregada.

Este exemplo é também raro, porque:

- A subsistência do agregado familiar é garantida exclusivamente pela mulher e o nível de vida está acima da média²⁰.
- Esta é quem gere o negócio e os rendimentos obtidos.

A participação da mulher no sector informal é muito diversa, bem como o volume dos negócios e dos rendimentos. Esta situação tem a ver com as diferentes origens sociais e económicas das vendedeiras e com o capital que despuseram para iniciar a sua actividade. Todavia, todas as mulheres entrevistadas despendem muito esforço e sacrifícios, procurando todas garantir a subsistência familiar. Existem obstáculos vários a sua actividade, que cada uma procura ultrapassar de acordo com as suas possibilidades.

²⁰. Florência Alexandre acabou de construir em 1995 uma casa de alvenaria de lipo 4 que diz ter-lhe custado 90 milhões de meticais.

CAPÍTULO VI: CONCLUSÕES

O estudo retira como conclusões:

O sector informal constitui para as mulheres na cidade de Maputo a alternativa mais viável para obterem um emprego ou dedicarem-se a actividades geradoras de rendimentos. Estas são fundamentais porque, dada a divisão social de trabalho entre homens e mulheres, cabe a estas a responsabilidade maior no sustento do núcleo familiar mais directo: o agregado familiar.

Na verdade a predominância de mulheres no comércio informal visível nas ruas da cidade, foi por nós confirmada no estudo de caso no mercado Bazuka. Por exemplo, na secção da venda do milho do referido mercado, não existe um único vendedor do sexo masculino.

As mulheres concentram-se no comércio informal, deixando de lado as pequenas unidades informais de reparação de rádios, conserto de sapatos etc., domínio quase exclusivamente masculino.

Concluimos também que a presença feminina no comércio informal deve ser vista no plural: existe uma grande diferenciação entre as mulheres vendedeiras, que se reflecte no volume dos negócios assim como no nível dos rendimentos.

Consoante a sua origem sócio-económica, as mulheres investem montantes diferentes para iniciar um negócio. As modalidades de obtenção desse montante podem ser as poupanças resultantes de outra actividade do sector informal, as poupanças com base num salário do sector formal, ou ainda da ajuda familiar (marido ou companheiro ou outros parentes).

Dependendo do volume do investimento inicial, as vendedeiras optam por diferentes tipos de actividade. Os mais rentáveis exigem normalmente um investimento maior.

Os rendimentos obtidos são variáveis em função dos critérios anteriores. E aqui encontramos as vendedeiras cujos rendimentos se destinam exclusivamente à subsistência diária e as que conseguem acumulação. Nestes casos, a acumulação

permite o alargamento do negócio, o início de outra actividade ou a construção de uma casa para o agregado familiar.

Existem igualmente formas de cooperação e de solidariedade entre as vendedeiras, sobretudo quando têm a mesma actividade. No entanto, esta solidariedade não é extensiva a qualquer outra mulher só pelo facto de terem o mesmo sexo. Por exemplo, há uma marcada preferência em contratar empregados do sexo masculino, em detrimento de outras candidatas.

A mulher que trabalha no comércio informal não deixa de continuar a ser a principal responsável pelos trabalhos domésticos. Assim, se o trabalho diário no mercado tem a duração média de dez a doze horas, a jornada laboral destas mulheres principia logo de manhã em suas casas e termina no final da noite.

Também aqui existe diferenciação e as situações são variáveis, consoante se tenha ou não ajuda familiar ou empregados domésticos.

Nestas condições, os esforços e os sacrifícios das mulheres no comércio informal são imensos. É desta maneira que elas conseguem apesar de tudo sustentar as famílias.

Trabalho, esforço e criatividade: até que ponto a cidade de Maputo é sustentada pelas mulheres?

BIBLIOGRAFIA

1. AMÂNCIO, Lígia (1994)

Masculino e Feminino: A Construção Social da Diferença. Porto: Edições Afrontamento.

2. AMME. (1995)

Relatório Final Sobre o Desemprego Feminino. Maputo: AMME.

3. ANDRADE, Ximena (1992)

Para uma Reflexão Sobre o Sector Informal Cidadino. In: CEA/UEM. Estudos Moçambicanos nº11\12. Maputo: CEA/UEM. pp. 79-92.

4. ARTHUR, Maria José (1996)

Mulheres e Poder Político: possibilidades de participação. Maputo: Comunicação em workshop "Educação cívica e radiofónica para incentivar a participação política das populações rurais na resolução de conflitos" da Rádio Moçambique.

5. BARATA, Óscar Soares (1990)

Introdução as Ciências Sociais II Volume. Lisboa: Livraria Bertrand.

6. BEKKERS, Hans; Stoffers, Win (1995)

"Medicion del Empleo no Setor no Estruturado del Pakiston: Ensaio de una Nova Metodologia" In: Olt Revista Internaional del Trabajo, volume 114, nº1, Genebra. pp. 21-42.

7. BONNARDEL, Regine (1991)

Femmes, Villes, Informel en Afrique au Sud du Sahara. In: Coquery-Vidrovitch e Serge Nedelec (eds.), Tiers-Monde: Informel en question. Paris: Harmattan. (Tradução do D.A.A., pp. 17- 22).

8. COQUERY-VIDROVITCH, Catherine; NEDELEC, Serge (eds.) (1992)

Tiers - Monde: L'informel en question - Paris: Harmattan,

9. DELPHY, (1978)

"Travail ménager ou travail domestique?". In: A. Michel, Les femmes dans société marchande. Paris: PUF. pp.39-54

10. DIRECÇÃO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (1994)

Projeções Anuais por Província 1990-2000, Série Inquérito Demográfico Nacional, documento n.3, Maputo.

11. DOMINGOS, Leonor (s/d)

Economia da Família Rural. Maputo: Ministério de Agricultura.

12. FANEQUILISSO, António, (1994)

Conflitos Conjugais e Sua Mediação na cidade de Maputo. Dissertação apresentada para obtenção do grau de licenciatura em História, Faculdade de Letras, UEM.

13. FIRST, Ruth; OLAUGHLIN, B.(1980)

Algumas Notas Sobre Investigação Preliminar Necessária para a Preparação do Congresso da OMM Sobre Problemas Sociais. Maputo: CEA.

14. FULANE, Helena (1994)

A mulher no sector informal e o papel do movimento sindical neste sector. In: Seminário Sobre a "Mulher e o Sector Informal", Maputo, MULEIDE/Friedrich Ebert Stiftung. pp.42-48

15. GINJA, Victória; MCDONALD, Ian (1995)

Estratégias de Redução da Pobreza em Moçambique. Maputo: Ministério do Plano e Finanças.

16. INE (1995)

Anuário Estatístico. Maputo: INE.

17. KIRSCH, Chantal (1995/6)

Forces productives, rapports de production et origine des inegalités entre hommes et femmes. In: Ant 2023 Anthropology économique Montral. pp.15-30

18. MARTINET, Philippe (1991)

Secteur Informel: Debats et discussions Autour d'un Concept. In: Catherine Coquery-Vidrovitch e Serge Nedelec (eds.), Tiers-Monde: L'informel em question. Paris: Harmattan, pp.4-12. (Tradução do D.A.A. pp. 4-13)

19. MOA/MSU (1993)
Research team. The Organization, Behavior, and Performance of the Informal Food Marketing System in Maputo. Maputo: MOA/MSU
20. MOLISV (1994)
Programa para a Promoção da Mulher Moçambicana, Maputo: MOLISV.
21. MOORE, Henrietta (1992)
Feminism and anthropology. Cambridge: Polity Press.
22. MULEIDE, (1994)
A Mulher e o Sector Informal no Bairro George Dimitrov. Maputo: Muleide.
23. JACOBSON, Ruth (1994)
Dançando para um Futuro Melhor? Género e eleições Moçambicanas em 1994. Maputo: NORAD.
24. JORNAL NOTÍCIAS, (1979)
"A mulher e o desemprego". Notícias, 12-4-79.
25. JORNAL NOTÍCIAS, (1996)
"Desde 1987 PRE colocou no desemprego 90.000 trabalhadores". Notícias, 23-3-96.
26. OMM. (1986)
Análise da Situação da Mulher, Relatório da Conferência extraordinária da OMM.
27. SANDOP, Carsten (1994)
A Importância e as Consequências do Sector Informal para a Economia Nacional. In: Seminário Sobre a "Mulher e o Sector informal". Muleide/Friedrich Ebert Stiftung, Maputo. pp.21-24.
29. SCOTT, J. (1989)
Gender un Useful Category of Analyses: Gender and Polity of History. New York: (s/e). (tradução de Critina Rufino)
30. RITA-FERREIRA (1967/68)
Os africanos de Lourenço Marques. In: Memórias, do Instituto de Investigação Científica, Lourenço Marques. pp. 95-491
31. SANTOS, Daniel (1994)

"Avaliação da actividade económica global e economia não registada. A importância da contribuição dos inqueritos às famílias, para medir o Sector Informal". In: Revista "Informação, Separata nº2, 1º Seminário sobre a utilização dos inqueritos junto às famílias elaboração de Contas Nacionais, Unidade de Coordenação do Projecto de Formação de Quadros Médios em Estatística dos Países Africanos de Língua oficial Portuguesa, Bissau. pp.13-43

32. VLETTER, Fion de (1992)

"Sector Informal" Sabemos o que é quando vemos". In: Tempo, n. 1137. pp.38/9

33. VLETTER (1992)

Fion de. Sector Informal Urbano: A Mioria Negligenciada, Tempo, n. 1141. pp.30-39

34. VLETTER Fion de (1992)

Mozambique's Urban Informal Sector: A Neglected Majority. Maputo. Fotocópia.

LISTA DE INFORMADORES¹

LOCAL DE ENTREVISTA: Mercado Bazuka - Maputo-Cidade

1. Albertina G. vendedeira/ Português, 1996
2. Albino F. empregado/ Português e Xithwa.
3. Aleta, vendedeira/ Changana, 1996.
4. Amélia B. importadora/ Português, 1996.
5. Amélia M. vendedeira/ Português e Changana, 1996.
6. António F. empregado/ Changana, 1996.
7. Bento T. empregado/ Português, 1996.
8. Bartolomeu M. empregado/ Português, 1996.
9. Chefe do posto policial, Português, 1996.
10. Cristina Fumo, vendedeira/ Português e Ronga, 1996.
11. Carlos M. vendedor e importador/ Português, 1996.
12. Carolina M. empregada/ Changana, 1996.
13. Elisa N. vendedeira/ Changana, 1996.
14. Esperança, vendedeira/ Português Changana, 1996.
15. Fatima Vendedeira/ Português, 1996.
16. Florência A. vendedeira/ Português, 1996.
17. Gita P. vendedeira/ Changana, 1996.
18. Graciete M. vendedeira/ Português, 1996.
19. Hawa, vendedeira/ Português, 1996.
20. Helena M. vendedeira/ Português, 1996.
21. Herminia M. vendedeira/ Ronga, 1996.
22. Hortência M. vendedeira/ Português, 1996.
23. Isabel D. vendedeira/ Português, 1996.
24. Joaquim M. empregado/ Changana, 1996
25. Judite A. vendedeira/ Português, 1996

¹. Nesta lista fazemos uma apresentação dos informadores por ordem alfabética, onde mencionamos a língua em que foi feita a entrevista e o ano.

26. Júlia, vendedeira/ Português, 1996.
27. Julieta F. vendedeira/ Português, 1996.
28. Justino H. empregado/ Português e Changana, 1996.
29. Luisa I. vendedeira/ Português, 199
30. Madalena H. vendedeira/ Português, 1996.
31. Madalena T. vendedeira/ Changana, 1996
32. Maria, vendedeira/ Português, 1996.
33. Maria Júlia, fiscal, em português e Changana, 1996.
34. Maria T. importadora/ Changana, 1996.
35. Mariana, vendedeira/ Português, 1996.
36. Marina D. vendedeira/ Português, 1996.
37. Marcos X. empregado/ Português, 1996.
38. Marta C. vendedeira/ Português, 1996.
39. Ndava, fiscal/ Português, 1996.
40. Paula, vendedeira/ Português, 1996.
41. Pedro T. empregado/ Changana, 1996
42. Rabeca M. vendedeira/ Português e Ronga, 1996
43. Raela, vendedeira/ Xithwa, 1996.
44. Rosalina D. vendedeira/ Português, 1996
45. Santos M. vendedor/ Português, 1996.
46. Sara, vendedeira/ Ronga, 1996.
47. Sara M. vendedeira/ Português e Changana, 1996
48. Suzana B. vendedeira/ Português, 1996
49. Teresa M. vendedeira/ Português, 1996
50. Zulmira C. vendedeira/ Português, 1996

GUIÃO DE ENTREVISTAS

Objectivo central

- Identificar as causas da grande participação da mulher no sector informal
- Identificar as estratégias de sobrevivência
- Conhecer a situação sócio-económica das vendedeiras
- Avaliar o impacto da participação da mulher no sector informal para a família
- Identificar as formas de aquisição dos produtos

A) MULHERES

I. Identificação social

1. Nome
2. Idade
3. Local de nascimento
4. Língua materna
5. Vida profissional e ocupação actual
6. Estado civil
7. Nº de filhos
8. Religião que professa
9. Local de residência

II. Estudos

1. Que tipo de escola frequentou e até que classe?
2. A escola ficava longe de casa?
3. Enquanto estudava fazia outro tipo de trabalho?
4. Se não frequentou nenhuma escola, porquê?

III. Fase pós escola

1. Com que idade deixou a escola?
2. O que fez após a conclusão ou abandono da escola?
3. Se abandonou a escola, qual foi o motivo?
4. Já trabalhou para alguma entidade/pessoa?
5. Que tipo de trabalho esperava realizar quando deixou a escola?
6. Quando procurou emprego pela primeira vez?
7. Que tipo de emprego encontrou na altura?

IV. Casamento

1. Se é casada pode nos dizer alguma coisa acerca do seu casamento?
2. Como foi a escolha do par?
3. Qual foi a opinião da sua família e a dele?

V. Formas de organização do agregado familiar

1. No de membros
2. Quem é o chefe do agregado familiar?
3. Qual é a sua relação com o chefe do agregado familiar?
4. Qual é a ocupação do chefe do agregado familiar?

VI. Outras actividades

1. Quem cuida das crianças, quando vem ao mercado?
2. Quem prepara as refeições e cuida da casa?
3. O que fazem as crianças, se estudam onde e em que classe?
4. Como consegue conciliar as tarefas domésticas com as actividades do comércio informal?
5. O quê que o seu marido pensa da sua participação no sector informal?
6. E a família do seu marido?
7. Alguém da família a ajuda nesta actividade?
8. Consegue algum lucro, com o que vende?
9. Quem controla o que ganha?
10. A que horas começa e termina a sua actividade?
11. Onde vem a mão de obra?
12. Como conseguiu o financiamento para iniciar?
13. Que tipo de produtos vende, porque vende estes e não outros?
14. Onde adquire os produtos?
15. Se são comprados quem os compra e onde?
16. Como os transporta?
17. Faz xitique? Que tipo?
18. Existe cooperação entre as mulheres? E entre homens e mulheres?
19. O que fazia antes de entrar para o sector informal?
20. Porque veio para o sector informal?
21. Há quanto tempo está nesta actividade e como conseguiu instalar-se nela?
22. Qual é a actividade produtiva do chefe de família?
23. Houve mudanças em termo de actividades desenvolvidas actualmente e no passado?
24. O que faz o seu marido?
25. Se trabalha, onde e quanto ganha?

VII. Mercado

1. Sempre viveu na província de Maputo, se não de onde veio?
2. Quando veio instalar-se no mercado?
3. Porque veio para aqui e não para outro mercado?
4. Quais são os conflitos mais frequentes no mercado?

VII. Acesso e controle dos recursos

1. Quem controla o que ganha?
2. Quem decide como deve gerir o que ganha no Ssector informal?
3. Quantos membros do agregado familiar geram rendimentos?
4. Quem guarda o que ganha no sector informal?
5. Cada um guarda o que produz?
6. Quem decide da alocação dos recursos. Por exemplo se alguém pede emprestado alguma coisa em casa quem decide se deve ou não emprestar, é o homem ou a mulher?

IX. PRE

1. Depois da introdução do PRE em 1987 sentiu alguma diferença na sua vida?
2. Compare a sua vida antes e depois do PRE?
3. Houve mudanças em termo de emprego ou em termos de actividades geradoras de rendimentos?
4. E em termos de transportes e preços?
5. Antes do PRE que actividades desempenhava?

X. GUERRA

1. Se antes não vivia na província de Maputo de onde veio e porque veio?
2. A vida na sua família mudou com a guerra? Como?
2. Teve que receber familiares em casa ou teve que viver em casa de algum familiar
4. Tem machambas, onde?
5. Tem ido a sua propriedade?
6. Quem da família ficou na propriedade?
7. Porque não volta para a terra?
8. As suas crianças tiveram dificuldades nas matriculas?
9. Quando cá chegou tentou arranjar emprego?
10. Se sim onde?
11. Qual foi a resposta?

12. Se não, porque não tentou?

13. Acha que aqui tem melhores condições de vida do que na sua zona de origem?

B) HOMENS

I. Identificação social

1. Nome
2. Idade
3. Local de nascimento
4. Língua que fala
5. ocupação
6. Vida profissional e ocupação actual
7. Estado civil
8. N° de filhos
9. N° de pessoas no agregado familiar
10. Religião que professa
11. Local de residência

II. Estudos

1. Que tipo de escola frequentou e até que classe?
2. A escola ficava longe de casa?
3. Enquanto estudava fazia outro tipo de trabalho?
4. Se não frequentou nenhuma escola, porquê?

III. Fase pós escola

1. Com que idade deixou a escola?
2. O que fez após a conclusão ou abandono da escola?
3. Se abandonou a escola, qual foi o motivo?
4. Já trabalhou para alguma entidade/pessoa?
5. Que tipo de trabalho esperava realizar quando deixou a escola?
6. Quando procurou emprego pela primeira vez?
7. Que tipo de emprego encontrou na altura?

IV. Casamento

1. Se é casado, Pode nos dizer alguma coisa do seu casamento?
2. Como foi a escolha do par?
3. Qual foi opinião da sua família e a dela?

V. Formas de organização do agregado familiar

1. No de membros.
2. Quem é o chefe do agregado familiar?
3. Qual é a sua relação com o chefe do agregado familiar.
4. Qual é a ocupação do chefe do agregado familiar?

VI. Outras actividades

1. Se tem filhos, o que fazem?
2. Se estudam onde e em que classe?
3. O que a sua esposa pensa da sua participação no sector informal?
4. E a família dela?
5. Alguém da família a ajuda nesta actividade?
6. Consegue algum lucro, com o que vende?
7. Quem controla o que ganha?
8. A que horas começa e termina a sua actividade?
9. Onde vem a mão de obra?
10. Como conseguiu o financiamento para iniciar?
11. Faz xitique? Que tipo?
12. Existe cooperação entre homens e mulheres ?
13. Que tipo de produtos vende, porque vende estes e não outros?
14. Onde adquire os produtos?
15. Se são comprados quem os compra e onde?
16. Como os transporta?
17. O que fazia antes de entrar para o sector informal?
18. Porque veio para o sector informal e não para outra actividade?
19. O que faz a sua esposa?
20. Se trabalha, quanto ganha e onde trabalha?
21. Há quanto tempo está nesta actividade e como conseguiu instalar-se nela?
22. Existem mudanças em termos de actividades desenvolvidas actualmente e no passado?

VII. mercado

1. Sempre viveu na província de Maputo, se não de onde veio?

2. Quando veio se instalar no mercado?
3. Porque veio para aqui e não para outro mercado?
4. Quais são os conflitos mais frequentes no mercado?

VIII. Acesso e controle dos recursos

1. Quem controla o que ganha?
2. Quem gere o que ganha no sector informal?
3. Quantos membros do agregado familiar geram rendimentos nas suas actividades?
4. Quem guarda o dinheiro?
5. Cada um guarda o que produz?
6. Quem decide da alocação dos recursos. Por exemplo se alguém pede prestado alguma coisa em casa quem decide se deve emprestar, é o homem ou a mulher?

PRE

1. Depois da introdução do PRE em 1987 sentiu alguma diferença na sua vida?
2. Compare a sua vida antes e depois do PRE?
3. Houve mudanças em termo de emprego?
4. Em termo de actividades geradoras de rendimento?
5. Em termos de preços e transportes?
6. Em termos de obtenção de produtos?
7. Antes do PRE que actividades desempenhava?

GUERRA

1. Se antes não vivia na província de Maputo, de onde veio?
2. Porque veio?
3. A vida na sua família mudou com a guerra? Como?
4. Teve que receber familiares em casa ou teve que viver em casa de algum familiar?
5. Tem machambas, onde?
6. Tem ido a sua propriedade?
7. Quem da família ficou na propriedade?
8. Porque não regressa?
9. Acha que aqui as condições de vida são melhores do que na terra?
10. Quando cá chegou tentou arranjar emprego?
11. Se sim, onde e qual foi a resposta?
12. Se não, porque não tentou?
13. As suas crianças tiveram dificuldades nas matrículas?