

HT-187

Universidade Eduardo Mondlane
Faculdade de Letras e Ciências Sociais
Departamento de História

A comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência das mulheres: O caso de estudo do mercado Mucorreane da cidade de Maputo, 1992-2005

Dissertação apresentada em cumprimento parcial dos requisitos exigidos para a obtenção do grau de licenciatura em História pela Universidade Eduardo Mondlane

Lídia João Siteo Mucavele Furvela

Maputo, Novembro 2005



U.E.M. - FLCS.	
R. E.	31231
DATA	03.04.2006
AQUISIÇÃO	Arquit.
COTA	HT-187

A comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência das mulheres: O caso de estudo do mercado Mucorreane da cidade de Maputo, 1992-2005

Dissertação apresentada em cumprimento parcial dos requisitos exigidos para a obtenção do grau de licenciatura pela Universidade Eduardo Mondlane por Lídia João Siteo Mucavele Furvela

Universidade Eduardo Mondlane
Faculdade de Letras e Ciências Sociais
Departamento de História

Supervisora: Profa. Dra. Benigna Zimba

Maputo, 2005

O júri

U.E.M. - F.L.C.S.	
R. E.	31231
DATA	03 / 04 / 06
AQUISIÇÃO	Oferta
COTA	HT-187

O Presidente

[Handwritten signature]

O Supervisor

[Handwritten signature]

O Oponente

[Handwritten signature]

Data

10 / 01 / 2006

Declaração

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

Lídia João Siteo Mucavele Furvela

Dedicatória

Dedico este trabalho de licenciatura:

À memória inesquecível da minha mãe, Amélia Siteo.

Ao meu pai, João Johane Mucavele por ter me criado com a graça de Deus.

Ao meu marido Hélder Izequiel Limónio Furvela, às minhas filhas Tatiana Furvela e

Valéria Furvela, pelo amor, tolerância e incentivo no decurso dos meus estudos.

À minha irmã Felizmina João Siteo Mucavele pelo amor e carinho.

Agradecimentos

É impossível agradecer a todos que de forma directa ou indirecta contribuíram para que ao longo dos cinco anos de estudo pudesse concluir o curso de Licenciatura em História. Gostaria de endereçar o meu profundo agradecimento:

Ao meu marido Hélder Furvela, pelo amor, compreensão, preocupação pela minha formação.

Às minhas filhas, Tatiana de Amélia Furvela e Valéria Hélder Furvela, pelo apoio, paciência e por terem sido privadas do meu amor, carinho e dedicação durante a formação.

Ao meu pai, João Johane Mucavele, pelo incentivo e pela força que me deu quando engressei para o curso de História.

À minha irmã Felizmina Mucavele pelo carinho, companheirismo e amizade.

À minha supervisora Profa. Dra. Benigna Zimba, pela paciência, que de uma forma incansável, dedicou o seu valioso tempo, instruindo-me com ensinamentos muito úteis, coordenou todo o trabalho desde a elaboração do projecto até à fase final.

À família Kern pela amizade, apoio e incentivo.

Aos meus familiares em particular à Graciete Taiela e Bonifácio José, amigos e colegas pelo constante incentivo para a conclusão deste trabalho.

Um agradecimento especial às mulheres comerciantes do mercado Mucorreane, por terem me facultado todo o tipo de informação relativo ao processo de comercialização do combustível lenhoso.

Khanimambo às famílias Furvela e Mucavele pelo encorajamento.

A todos outros que directa ou indirectamente contribuíram para a realização deste trabalho o meu muito obrigado.

Abreviaturas

AGP	Acordos Geral de Paz
CEA	Centro de Estudos Africanos
CM	Conselho Municipal
DAA	Departamento de Arqueologia e Antropologia
DFFB	Direção de Florestas e Fauna Bravia
DNFFB	Direcção Nacional de Florestas e Fauna Bravia
FAEF	Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal
FLCS	Faculdade de Letras e Ciências Sociais
MAP	Ministério de Agricultura e Pescas
MICOA	Ministério Para Coordenação da Acção Ambiental
NET	Núcleo de Estudos de Terra e Desenvolvimento
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
PRE	Programa de Reabilitação Económica

Lista de Tabelas

Tabela 1	Número de mulheres e homens envolvidos na comercialização do carvão e lenha -----	23
Tabela 2	Perfil das comerciantes do combustível lenhoso-----	26
Tabela 3	Variação de preços de aquisição e revenda do carvão consoante a qualidade, distância e todo o custo de despesas-----	29
Tabela 4	Lucros obtidos da venda do carvão vegetal do tipo Chivondzwane se a venda operacionalizar-se em um mês-----	30
Tabela 5	Processo de comercialização de lenha a grosso-----	31

Resumo

O presente trabalho tem como título “Comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência das mulheres no mercado Mucorreane, 1992-2005”. Com o trabalho pretendemos analisar a contribuição da mulher no sustento familiar tendo como actividade a comercialização do combustível lenhoso. Para a realização do presente trabalho usamos os seguintes métodos: Pesquisa bibliográfica, entrevistas semi-estruturadas e a observação não participante. Da conjugação destes métodos concluímos que a comercialização do combustível lenhoso pode ser vista como estratégia de sobrevivência das mulheres pelo facto desta constituir para a maior parte das mulheres chefes de família por nós entrevistadas a única actividade que possibilita a aquisição de rendimento monetário. Isto permite lhes sustentar as suas famílias, é custear o pagamento de serviços, tais como a saúde e a educação para os respectivos filhos e demais familiares.

Constatamos que a prática da comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência é importante para as mulheres comerciantes no mercado Mucorreane pelo facto de não conseguirem um enquadramento no mercado formal de emprego, devido ao baixo nível de escolaridade que elas possuem. A prática desta actividade não satisfaz todas as necessidades das famílias praticantes, mas contribui grandemente para a sua sobrevivência.

Índice

Declaração-----	i
Dedicatória-----	ii
Agradecimentos-----	iii
Lista das abreviaturas -----	iv
Lista das tabelas-----	v
Resumo-----	vi

Capítulo I - Introdução

1. Contexto geral da dissertação-----	p.1
1.1.Objectivos de estudo e motivação-----	p.3
1.2.Problematização e hipóteses-----	p.4
1.3.Metodologia-----	p.5

Capítulo II - Revisão da literatura

2.1. Quadro teórico conceptual-----	p.8
2.2. Comercialização do combustível lenhoso com estratégia de sobrevivência das mulheres-----	p.14

Capítulo III - Comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência das mulheres no mercado Mucorreane

3.1. Breve historial da comercialização do combustível lenhoso-----	p.21
3.2. Caracterização dos comerciantes do combustível lenhoso-----	p.23
3.3. Caracterização do processo de comercialização do combustível lenhoso no mercado Mucorreane-----	p.28
3.4. Principais constrangimentos da prática da comercialização do combustível lenhoso no mercado Mucorreane-----	p.32
3.5. Comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência das mulheres no mercado Mucorreane-----	p.33
3.6. As relações de género na comercialização do combustível lenhoso-----	p.34

Conclusão	p.37
Bibliografia	p.39

Anexos

Anexo 1	Lista nominal dos comerciantes de carvão vegetal no mercado Mucorreane	p.44
Anexo 2	Lista nominal dos comerciantes de lenha no mercado Mucorreane	p.46
Anexo 3	Guião de entrevistas	p.47
Anexo 4	Fotografias	p.50

Capítulo I

Introdução

1. Contexto Geral da Dissertação

O presente estudo tem como tema “A comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência das mulheres no mercado Mucorreane da Cidade de Maputo, no período compreendido entre 1992-2005”. Com o trabalho pretendemos analisar a contribuição da mulher no sustento familiar tendo como actividade a comercialização do combustível lenhoso.

Escolhemos o ano de 1992 como marco inicial porque é o ano da assinatura do Acordo Geral de Paz (AGP), e marcou o fim dos 16 anos de conflito armado. Durante o período do conflito armado verificou-se o êxodo rural, o que fez com que a maior parte da população rural procurasse refúgio nas cidades. Chegados à cidade e não tendo conseguido emprego no sector formal, devido por um lado, ao fraco nível escolar e, por outro, estarem mais familiarizadas com actividades do sector primário tais como agricultura, pecuária e silvicultura, engrossam o número dos desempregados já existente, contribuindo de certa forma para a agudização das condições de vida nas áreas urbanas¹. Nos anos que precederam ao AGP, as necessidades de sobrevivência da família num contexto de modernidade, levam a uma redefinição das estratégias, alargando o campo de intervenção da mulher². Esta situação faz com que a mulher deixe de actuar somente na esfera doméstica e, passe a ter acesso ao mercado informal e a entrar no mundo de “negócio”, reservado

¹ Manuel de Araújo, “Cidade de Maputo-Espaços Contrastantes: do urbano ao rural”, In Finisterra XXXIV, (Lisboa, 1999), pp.175-190

tradicionalmente ao homem³. Aliado a este factor, as facilidades de acesso e escoamento de produtos florestais, fez com que algumas destas mulheres passassem a dedicar-se à comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência. A escolha de 2005 como marco final deve-se ao facto de ter sido neste ano que se realizou o trabalho de campo.

O trabalho está estruturado em 3 capítulos, onde no primeiro indicamos os objectivos do estudo, a motivação, o problema, as hipóteses e questões de partida pelas quais se guiou a investigação, bem como os procedimentos metodológicos que nortearam a execução do mesmo. No segundo capítulo apresentamos a revisão bibliográfica, por forma a se demonstrar o conhecimento científico e o quadro teórico conceptual sobre o tema em estudo. No terceiro capítulo fazemos a caracterização da comercialização do combustível lenhoso pela mulher no mercado Mucorreane, onde debruçamo-nos sobre o historial da comercialização do combustível lenhoso, a caracterização das comerciantes e do processo de comercialização, o destino dos rendimentos obtidos e os principais constrangimentos que afectam o processo de comercialização do combustível lenhoso. Analisamos ainda no mesmo capítulo a comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência das mulheres e por último as relações de género que advêm da prática desta actividade. Em seguida apresentamos as principais conclusões do trabalho, as fontes usadas e em anexo elementos que nos ajudam a compreender a problemática em análise e o guião de entrevistas.

² Ximena Andrade et al., *Famílias em Contexto de Mudanças em Moçambique*, (Maputo: WLSA/ UEM/ CEA, 1998), p. 59.

³ Andrad et al, *Famílias em contexto...*, p.59.

1.1. Objectivos do estudo e Justificação

O objectivo geral deste trabalho, é analisar a contribuição da mulher no sustento familiar tendo como actividade a comercialização do combustível lenhoso, no mercado Mucorreane na Cidade de Maputo, entre 1992 e 2005. Os objectivos específicos são os seguintes:

- Descrever o historial da comercialização do combustível lenhoso no mercado Mucorreane;
- Caracterizar as comerciantes e as razões que levam a prática desta actividade;
- Descrever o processo de comercialização e o destino dos rendimentos obtidos;
- Identificar os principais constrangimentos que afectam a comercialização do combustível lenhoso.

A justificação para abordagem do tema reside no facto de:

- O combustível lenhoso destacar-se como uma das principais fontes de energia utilizada pela população residente nas áreas urbanas e periurbanas das cidades moçambicanas⁴;
- A comercialização do combustível lenhoso permitir a família aceder a recursos monetários;
- A participação da mulher na comercialização do combustível lenhoso contribuir para o sustento do agregado familiar e afirmação da individualidade da mulher,

⁴ Osvaldo Manso e Custódio Dimande, *Evolução do Sector de Energia de Biomassa em Moçambique*, (Maputo: Ministério de Agricultura e Pescas, 1996), p.27.

bem como o desenvolvimento do seu espírito criador e inovativo e a sua capacidade de romper com a tutela masculina⁵; e

- O mercado Mucorreane localizar-se na zona suburbana da cidade de Maputo, e revela-se como um potencial económico no âmbito do comércio do combustível lenhoso, e com forte participação feminina.

1.2. Problematização e hipóteses

Nos países em vias de desenvolvimento, e particularmente em Moçambique, assiste-se nos últimos tempos ao crescimento rápido do sector informal da economia, devido por um lado ao elevado crescimento da força de trabalho e por outro a incapacidade do sector moderno da economia de absorver a mão de obra disponível no mercado de trabalho⁶. O maior número de integrantes deste sector são as mulheres, devido à falta de acesso à educação e de capacitação profissional, dificultando a sua participação no sector formal de trabalho, o que faz com que recorram em grande medida ao trabalho no sector informal, como estratégia de sobrevivência, recorrendo a diversas actividades dentre as quais temos a comercialização do combustível lenhoso⁷ que é o que acontece no mercado Mucorreane. Deste modo, torna-se importante compreender até que ponto a participação da mulher na comercialização de combustível lenhoso, constitui uma estratégia de sobrevivência importante para a manutenção do agregado familiar.

⁵ Andrade et al., *Famílias em Contexto...*, p. 57.

⁶ Carlos Arnaldo, "Comércio Informal e Ocupação da Força de Trabalho no Bairro da Malanga", Tese de Licenciatura em Geografia. (Maputo: Universidade Eduardo Mondlane, 1996), p. 24.

Diante deste problema, levantam-se as seguintes hipóteses:

- A comercialização do combustível lenhoso constitui uma estratégia de obtenção de rendimentos, contribuindo para a sobrevivência dos agregados familiares.
- Na comercialização do combustível lenhoso, somente algumas mulheres que comercializam a grosso é que conseguem fazer poupanças enquanto que as retalhistas não o conseguem.

1.3- Metodologia

Para a realização do presente trabalho foram usados os seguintes métodos: Pesquisa bibliográfica, entrevistas semi-estruturadas e a observação não participante.

A pesquisa bibliográfica permitiu obter informação sobre a metodologia a adoptar, a instrumentação teórica-conceptual e a parte prática do trabalho. Esta pesquisa foi feita nas Bibliotecas da Faculdade de Letras e Ciências Sociais (FLCS), da Faculdade de Economia, da Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal (FAEF), do Departamento de Arqueologia e Antropologia (DAA), do Ministério de Agricultura e Pescas (MAP), do Ministério Para Coordenação da Acção Ambiental (MICOA) e na biblioteca do Centro de Estudos Africanos (CEA).

Efectuamos 24 entrevistas tanto a indivíduos que se dedicam à comercialização da lenha e do carvão, como também a informantes-chave indirectamente ligados ao processo de comercialização. As entrevistas realizaram-se de 01 a 28 de Outubro de 2005 na cidade de Maputo, bairro da Polana caniço B, concretamente no mercado

⁷ Arnaldo, " Comercio informal...", p. 24.

Mucorreane. A observação não participante permitiu obter dados do dia-a-dia das comerciantes no processo de venda, por forma a compreender o modus-vivendi do mercado, o processo de comercialização e as relações sociais entre os comerciantes. Este serviu também para complementar a informação colhida dos dois métodos anteriormente referenciados. E foi de extrema importância dado que permitiu proceder uma análise comparativa com outra informação já existente das entrevistas e da pesquisa bibliográfica. A análise de toda informação quantitativa e qualitativa colhida dos métodos usados permitiu a elaboração do trabalho final.

Capítulo II

Revisão da literatura

Este capítulo concentra-se na análise de estudos já desenvolvidos e o enquadramento teórico-conceptual de aspectos relacionados com a problemática em análise. Durante o processo de pesquisa bibliográfica constatou-se que existe documentação diversa sobre a exploração e gestão dos recursos florestais no geral, um número considerável sobre combustível lenhoso e estratégia de sobrevivência, no entanto quase nada sobre estudos que analisam a questão da comercialização do combustível lenhoso e a sua articulação com a participação da mulher na actividade como estratégia de sobrevivência.

Das obras consultadas, salienta-se a relevância dos teóricos como Joan Scott (1986), Nancy Chorodow (1995), Gizela Bock (1989), Dorothy Smith (1995), bem como outras obras adicionais no sentido de evidenciar o género como elemento importante para a percepção das relações sociais, no contexto de uma análise histórica tendo em conta a participação da mulher na comercialização do combustível lenhoso. Para sustentar o argumento da pesquisa, foi de extrema importância a consulta de autores como Osvaldo Manso (1993), Osvaldo Manso e Custódio Dimande (1996), Yolanda Fernandes (1998), Ximena de Andrade et al. (1992), que elucidam-nos sobre o mercado e a comercialização do combustível lenhoso na cidade de Maputo. Por seu turno, Rachel Waterhouse e Carin Vijfhuizen (2001), Ellis Frank (1999), debruçam-se sobre o conceito de estratégias de sobrevivência e as formas como estas são praticadas e a obra de Salomão Munguambe (1987) discute o conceito de mercado. Foram ainda de extrema valia, os trabalhos de Benigna Zimba (2003), Ximena de Andrade et al.

(1992 ; 1998), Irae Lundin (1986), Yussuf Adam (1987), tornam evidente os factores que levam as mulheres a adoptarem estratégias de sobrevivência em Moçambique.

2.1. Quadro teórico-conceptual

Na análise da comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência das mulheres importa definir determinados conceitos que serão usados ao longo do trabalho, nomeadamente: (i) “Comercialização”, (ii) “Combustível lenhoso”, (iii) “estratégias de sobrevivência” e (iv) “relações de Género”.

O termo “comercialização” é derivado da palavra comércio e significa acto ou efeito de comercializar, a palavra comércio deriva do latim *commercium* que é um composto de cum(com) e de mercis(mercadorias) e que significa troca de mercadorias. De modo geral designa conjunto de actividade sócio- económica que consiste na aquisição de bens e serviços tendo em vista a sua venda a terceiros.⁸ O mesmo termo também pode se definir como sendo o ramo da produção através do qual se realiza a transferência de posse das mercadorias e são prestados diversos serviços com ela relacionados, como os de informação, de troca e de abastecimento físico⁹. Entretanto, as organizações ou os indivíduos que desempenham as várias tarefas que se integram na comercialização e os seus métodos de trabalho têm características que podem ser diferenciadas.

Por sua vez o termo “combustível lenhoso” utiliza-se para designar a lenha e carvão vegetal que são produtos florestais que visam satisfazer as necessidades humanas.¹⁰ O termo “lenha” pode significar varas ou troncos derivados das árvores,

⁸ Salomão Munguambe. *Noções Fundamentais de Comércio*. Maputo:Faculdade de Economia, 1987. pp.16-17.

⁹ William, Duerr. *Fundamentos da economia florestal*. (Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1980), p.262.

¹⁰ Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural. *Regulamento da Lei Florestas e Fauna e Bravia*. (Maputo: MADER, 2002), p.5.

não transformados em carvão vegetal enquanto que o último é transformado mediante processo de combustão. Da junção dos dois conceitos obtemos a “comercialização do combustível lenhoso” que se refere ao processo de aquisição e revenda de produtos florestais, nomeadamente lenha e carvão vegetal, cuja finalidade é obtenção de lucros¹¹. Esta comercialização pode ser feita a grosso ou a retalho num determinado espaço físico, como acontece no mercado Mucorreane, nossa área de estudo. O termo ‘mercado’ segundo Munguambe (1987), é o local ou espaço geográfico onde se realizam operações comerciais e financeiras sobre bens e serviços¹².

O termo “estratégia de sobrevivência” provém da tradução da palavra inglesa *livelihood*, que expressa melhor a ideia de indivíduos e grupos que para ganhar a vida tentam satisfazer as suas necessidades de consumo e económicas¹³. Para Ellis (1999) seguindo o raciocínio de Carney (1998) refere que o conceito *livelihood* abrange os bens capitais, (naturais, físicos, humanos, financeiros e sociais), as actividades e o acesso às mesmas (mediado pelas instituições e relações sociais), que determinam a maneira de ganhar a vida. Acrescenta ainda que para entender *livelihood*, temos que ter em conta diferentes fontes de rendimentos e as suas determinantes, relações sociais; diversificação da qual se refere a criação de diversidade nos processos sociais e económicos, como reflexão de factores: pressão e oportunidade que conduzem a adopção de *livelihood* pelas famílias rurais, que podem ser vistas de igual modo de aplicação no âmbito de estratégias de sobrevivência de famílias urbanas. Na perspectiva de Ellis (1999), *livelihood* diversificado nas zonas rurais é um processo a partir do qual as famílias rurais constroem um leque de actividades e recursos numa

¹¹ Ministério de Agricultura e Pescas, *Estratégia de Desenvolvimento Florestal: Programa Provisório para o Sector Florestal*. (Maputo: DNFFB, 1991), p.14.

¹² Munguambe, *Noções Fundamentais...*, p.22.

ordem de sobrevivência, resistindo a choques e melhoria do nível de vida.¹⁴ “A visão de Ellis é partilhada por Waterhouse ao sustentar que o termo *livelihood* implica competição e controlo de recursos, poder e subordinação que emergem das relações sociais constituindo aspectos cruciais para melhor compreensão das estratégias de sustento quotidiano”.¹⁵

Segundo Andrad et al. (1998), as estratégias de sobrevivência entendem-se como:

Acções objectivamente orientadas por membros do agregado familiar no sentido de responder à disfuncionalidade nos sistemas de reprodução social, constituem para muitos agregados familiares formas de aceder aos recursos.¹⁶

Acrescenta que,

As estratégias de sobrevivência variam de acordo com as motivações e as possibilidades económicas de cada família, isto é, enquanto que para uma família é necessário adoptar estratégias para obter o mínimo para garantir a sobrevivência dos membros do grupo, para outros as estratégias estão direccionadas para obtenção de outros meios no sentido de dar resposta a outras necessidades do dia-a-dia.¹⁷

Prosseguindo com reflexão idêntica, Massingarella (1999) mostra na sua obra como estas formas são adoptadas pelos membros dos agregados familiares para fazer face as obrigatoriedade da vida, optando por variadas estratégias, dependendo dos objectivos, das suas possibilidades e preferências¹⁸. A definição segundo o raciocínio de Rachel Waterhouse et al. (2001), acima indicada, enquadra-se nos combustíveis lenhosos comercializados pelas mulheres adoptados como estratégia de sobrevivência e válida para o estudo que se pretende.

¹³ Rachel Waterhouse e Carin Vijfhuizen, *Estratégias das mulheres, proveito dos homens: Género, Terra e recursos naturais em Moçambique*. (Maputo: UEM- NET. Faculdade de Agronomia e Engenharia e Florestal, 2001), p.14.

¹⁴ Ellis Frank “Rural livelihood diversity in developing countries: evidence and policy implications”. Oversea Development Institute, Number 40, April 1999, pp.1-8. in <http://www.google.com.br>.

¹⁵ Waterhouse e Vijfhuizen. *Estratégias das mulheres...*, p.14.

¹⁶ Andrade et al., *Famílias em contexto...*, p.72.

¹⁷ Andrad et al., *Famílias em contexto...*, p.72.

¹⁸ C. Massingarella. “Género e sistemas de produção”, (Maputo: UEM/FAEF, 1999), p.45.

Na análise que se pretende efectuar, é importante a análise dos aspectos relacionados com as relações de género, uma vez que nos ajudam a compreender as mudanças que se estabelecem no relacionamento entre homens e mulheres, e entre as mulheres envolvidas na comercialização do combustível lenhoso, bem como no seio familiar e na sociedade. O facto de a mulher dedicar-se a uma actividade que gera rendimentos monetários pode resultar em maior autonomia e autoridade quer na família, quer na sociedade em geral.

Ao incluirmos a análise de género na problemática em estudo interessa-nos saber: (i) Que tipo de transformações ocorrem na relação mulher-família-sociedade e por causa do seu envolvimento na gestão dos rendimentos e, (ii) que factores determinam a desigualdade de género?

As preocupações teóricas relativas ao conceito "género", segundo Scott (1989) como uma categoria de análise surgiram no final do século XX, no âmbito das tentativas levadas a cabo pelas feministas contemporâneas para reivindicar um certo campo de definição, e insistir sobre o carácter inadequado das teorias existentes em explicar desigualdades entre homens e mulheres. Acrescenta ainda que, o género é um elemento constitutivo das relações sociais baseadas nas diferenças percebidas entre sexos, o que significa uma forma primeira de relações de poder. Assim, qualquer mudança à nível da organização das relações sociais, equivale à mudança das relações de poder.¹⁹ Na mesma linha de pensamento Bock (1989) acrescenta que ao estudar o género integra-se na sua análise as relações de dominação e subordinação, portanto, do poder. Na sua obra demonstra como este, tem sido uma forma para legitimação do

¹⁹Joan Scott "Género uma categoria útil de análise histórica", (Traduzido por C.R. Dabat e M A. Avila. Do Original: Gender: an useful category of historical analyses. (New York: Columbia University Press, 1989), p.13.

poder e como é articulado nas relações de género.²⁰ Por seu turno Chodorow (1995) afirma que o género não deve ser concebido como totalmente linguístico, político e culturalmente construído, deve-se acrescentar processos psicodinâmicos que estão ligados a elementos culturais que vão determinar a desigualdade em termos de acesso e controle dos recursos entre o homem e a mulher.²¹ Por sua vez Doroth Smith (1990), as experiências são a base das relações de género e o acesso e controlo dos recursos estão directamente ligados as formas como estas relações se estabelecem no seio da família e da sociedade.²²

Mayoux (1995) refere que o factor importante da desigualdade de género não é somente sua expressão material também o facto desta ser suportada geralmente por sistemas ideológicos, religiosos e culturais os quais envolvem normas concernentes ao relacionamento emocional, ideias do “altruísmo” contra “egoísmo” nas áreas íntimas de interacção social. Muitas mulheres têm suas ideias adequadas aos tipos de comportamento direccionado para homens e outras mulheres, incluindo as que simbolizam sua própria inferioridade e restrições dos seus movimentos fora de casa. Sustenta ainda a mesma autora que as mulheres têm muitas diferenças, inter-relacionadas mas, muitas vezes opostas às necessidades que incluem desigualdade de género entre mulheres e homens, tanto outras desigualdades semelhantes as de classe, idade e etnicidade. A natureza inter-relacionada destas desigualdades significa que, a tentativa de direccionar qualquer necessidade é provável ter repercussões noutras necessidades. Na prática o alcance das necessidades imediatas das mulheres, tais como, rendimentos ou a habilidade para proteger a sua própria saúde ou dos seus

²⁰ Gisela Bock, “Women’s History and Gender History: Aspects of an international Debate”, In *Gender & History*, Vol. 1, nº1, Spring, 1989, pp.1-12.

²¹ Nancy Chodorow, “Gender as personal and cultural construction”, In *Journal of women in culture and society*. Vol. 20, 1995, pp. 516.545.

²² Doroth Smith. “The Conceptual Practices of Power: A femenist Sociology of Knowlogde” (Boston: Northeastern University Press, 1990), pp.12-22.

filhos, podem raramente ser alcançadas sem salientar aspectos relevantes da subordinação do género tal como a divisão desigual do trabalho reprodutivo, restrições da mobilidade feminina, violência doméstica e a falta de autonomia da mulher. Estas inter-relações de desigualdades irão afectar o caminho em que a necessidade pode ser satisfeita e retardar a sustentabilidade de qualquer intervenção.²³

Em Moçambique segundo Loforte (2000), as transformações sócio-económicas que ocorreram no país, nos finais da década de 1980 e princípios da década de 1990, implicaram alterações nas formas de construção de relações de poder e autoridade entre homens e mulheres, embora com diferentes impactos, em função das unidades domésticas, numa sociedade em que o poder emerge eminentemente masculino.²⁴ Casimiro (2004) refere ainda que tanto no espaço rural ou urbano, as mulheres são obrigadas a integrarem-se no novo contexto como forma de prover rendimentos para elas e o seu agregado familiar, através da sua participação no sector informal. Acrescenta que esta dinâmica da mulher constitui ameaça aos interesses masculinos, pois, a mulher passou a ter acesso a áreas que anteriormente, eram de domínio estritamente masculino.²⁵ Por sua vez Zimba (2003) na sua obra, demonstra que as mudanças no relacionamento homem/mulher na região sul de Moçambique, já se desenvolviam desde o século XVIII, através da sua participação na agricultura e no comércio, onde as mulheres desempenhavam papéis importantes. Acrescenta ainda que mesmo no meio sob dominação masculina, a mulher consegue encontrar o seu espaço dentro da família, bem como na realização de tarefas consideradas difíceis e

²³ Linda Mayoux e Beyond Naivety: "Women, Gender Inequality and Participatory Development", In *Development and change*. (Cambridge: Blackwell Publishers, 1995), pp.242-243.

²⁴ Ana Loforte. *Género e poder entre os tsonga de Moçambique*. (Maputo: Promédia, 2000), p.137.

²⁵ Isabel Casimiro, *Paz na Terra, Guerra em Casa: Feminismo e Organizações de Mulheres em Moçambique*. (Maputo: Promédia, 2004), pp. 177,198, 230.

indispensáveis para a manutenção da família.²⁶ Desta maneira como refere Loforte (2000), esta nova posição que a mulher passou a ocupar devido a sua entrada no mercado de trabalho, conduziu à nova dimensão na divisão do trabalho, bem como nos processos de divisão a vários níveis.²⁷ Os pressupostos defendidos por estas autoras serão úteis para a análise da problemática que nos propomos.

2.2. A comercialização do combustível lenhoso vista como estratégia de sobrevivência das mulheres

Para fácil compreensão iremos dividir este subcapítulo em quatro partes principais, nomeadamente: (i) Combustível lenhoso; (ii) Comercialização de combustível lenhoso; (iii) Estratégia de sobrevivência das mulheres; e (iv) As relações que advêm da prática da comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência. Esta subdivisão permite compreender a interacção entre os quatro principais aspectos relacionados com a problemática em análise.

No concernente ao combustível lenhoso, cerca de 60% de toda a Madeira extraída nas florestas a nível mundial, é queimada em forma de combustível, seja directamente ou transformada em carvão vegetal.²⁸ Moçambique é um país que depende significativamente da energia da biomassa²⁹ lenhosa para a satisfação de uma proporção significativa da população em forma de aquecimento, iluminação e confecção de alimentos. Williams (1993)³⁰ refere que o consumo nacional pode ser

²⁶ Benigna Zimba. *Mulheres invisíveis: o género e as políticas comerciais no sul de Moçambique, 1720-1830*, (Maputo: Promédia, 2003), pp. 46-51, 119-133.

²⁷ Loforte, Ana. *Género e poder ...*, p.137.

²⁸ D. Mohamed, et al., "Produtividade de rachamento e coeficiente de conversão da lenha rachada de *Acácia nilotica*", (Maputo: Ministério para a Coordenação da Acção Ambiental, 1993), p.1.

²⁹ *A biomassa pode ser definida como sendo um composto natural constituído por polímeros da celulose, hemicelulose e lignina.*

³⁰ A. Williams, "Overview of the use of woodfuels in Mozambique and some recommendations for a biomass energy strategy", (Maputo: UEM/Direcção Nacional de Florestas e Fauna Bravia, 1993), p.32.

estimado em 16.231.912 ton./ano de carvão vegetal³¹ e lenha, das quais 24 % são consumidas nos centros urbanos. Na cidade de Maputo, o carvão vegetal e a lenha são basicamente utilizados para a cozinha doméstica e, normalmente utilizados pelas famílias com baixos rendimentos e/ou irregulares.³² Esta cidade possui um mercado que oferece uma motivação económica aos revendedores a retalho, na medida em que estes têm acesso aos compradores que podem pagar os seus produtos de acordo com as suas expectativas.³³ O carvão que juntamente com a lenha constitui um importante combustível doméstico para muitas famílias carenciadas das zonas urbanas, suburbanas e periurbanas.³⁴ É dentro deste contexto que surge o mercado Mucorreane que analisamos no presente trabalho.

No que respeita a comercialização do combustível lenhoso, esta é feita basicamente através dos canais informais dos Dumba-nengues. Este comércio é realizado em pequena escala, maioritariamente por mulheres que apenas manuseia um ou quando muito poucos sacos por dia.³⁵ Segundo Fernandes³⁶, o carvão vegetal é comercializado basicamente em sacos correspondentes a 50 kg, onde o peso varia entre 30 a 40 kg/saco e é também em quantidades mais reduzidas (lata e “montinhos”), sendo esta forma a mais procurada pelos consumidores pertencentes às camadas populacionais mais carenciadas, é o que tem vindo a acontecer no mercado

³¹ O carvão vegetal pode ser entendido como sendo o resíduo sólido obtido quando a madeira ou outros materiais lenhosos, são carbonizados e posteriormente arrefecidos até a temperatura normal. *Fonte:* António Joaquim, “Estudo de rendimento de fornos de carvão vegetal na região de Licuti e Chiprango-província de Maputo” Tese de Licenciatura, Maputo: Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal-UEM, 2000, p.6.

³² Yolanda Fernandes, “Sistema de carvão vegetal, província de Maputo”, (Maputo: Universidade Eduardo Mondlane, Departamento de Química, 1996), p.50.

³³ Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal/Departamento de Engenharia Florestal. “Feeling areas for supplying Maputo city with firewood and charcoal”. (Maputo: projecto UEM/CHAPOSA, 1999), p.7.

³⁴ Ximena Andrade, “Sobre o sector informal cidadão”: in Estudos Moçambicanos. (Maputo: Centro de Estudos Africanos-UEM, 1992), pp.81-84.

³⁵ PNUD/Banco Mundial, “Moçambique: *Problemas e Opções no Sector Energético*”, (Relatório do Programa de Diagnósticos do Sector Energético do PNUD/Banco Mundial, Maputo, 1987), p.27.

³⁶ Yolanda Fernandes, “Sistema de carvão ...”, pp.51-52.

Mucorreane em particular e de formas geral na cidade de Maputo. Para algumas pessoas residentes na cidade de Maputo, a comercialização do combustível lenhoso constitui uma ocupação em forma de auto-emprego e aquisição de rendimento familiar. Durante os últimos anos, a venda de lenha e carvão vegetal generalizou-se e é desenvolvida, principalmente pelas camadas mais pobres, como uma das alternativas básicas de subsistência.³⁷ Em parte, isso está relacionado com a pobreza e o desemprego, fenómenos preocupantes e evidentes nas áreas urbanas³⁸, o que leva a população a introduzir actividades de geração de rendimentos, através de estratégias de sobrevivência.³⁹ É dentro deste contexto que como refere Andrade et al. (1992)⁴⁰, a mulher além de ser responsável pela manutenção de ordem social, desempenha um papel preponderante na comercialização do combustível lenhoso. Com efeito, nas áreas urbanas, suburbanas e periurbanas de Moçambique, as mulheres são as que mais procuram e comercializam o combustível lenhoso seja na forma de lenha, seja na de carvão.

O estudo realizado por Yolanda Fernandes (1996) evidencia que só na cidade de Maputo, cerca de 95% dos retalhistas do combustível lenhoso são mulheres com idades compreendidas entre 10 e os 90 anos⁴¹. Acrescenta ainda que a comercialização do carvão vegetal e da lenha serve de importante fonte de rendimento para certas famílias, na medida em que, ao serem questionadas, as mulheres evocaram motivações de vária ordem, que incluem o facto de terem sido abandonadas pelos

³⁷ Osvaldo Manso, *Estrutura de mercado dos combustíveis lenhosos*. (Maputo: DNFFB/Direcção de Energia de Biomassa, 1993). p.5.


³⁸ Carlos Arnaldo, "Comércio informal e Ocupação da Força de trabalho no bairro da Malanga" Tese de Licenciatura em geografia, (Maputo: UEM, 1999), p.19.

³⁹ Xavier Chavana, "Estratégia de sustento quotidiano e de sobrevivência e sua relação com a disponibilidade dos recursos naturais e emprego: Estudo do caso do posto administrativo de Manhica". Tese de Licenciatura. (Maputo: UEM-Faculdade de Letras, 2003), p.21.

⁴⁰ Ximena de Andrade et al. "A Mulher e o Meio Ambiente". In *Estudos Moçambicanos*. (Maputo: CEP/UEM, 1992), p.115,122.

⁴¹ Fernandes, *Sistema de carvão ...*, p. 51.

maridos, terem que sustentar a família, e motivos de inflação e aumento do custo de vida, é o que acontece no mercado Mucorreane. De facto, a produção e venda do combustível lenhoso é uma das alternativas que a população encontra não só como fonte de energia, mas também como uma estratégia de sobrevivência⁴². Esta actividade económica representa uma importante fonte de subsistência para as famílias de rendimentos baixos e pessoas vivendo em condições de pobreza⁴³. Neste contexto, algumas estratégias de sobrevivência, emergiram devido à condição de pobreza, fenómeno causado pelo conflito armado que abalou o país, irregularidade das chuvas, movimento de pessoas e desemprego, o que contribui para a agudização das relações entre os homens.⁴⁴



No concernente as relações que advêm da prática da comercialização de combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência, importa referir que o facto da mulher adoptar a comercialização da lenha ou carvão vegetal como alternativa de subsistência, evidencia e fortalece a sua participação activa na economia da família e na sociedade, situação esta que pode conduzir à mudanças em relação ao seu papel de subordinação masculina. Para algumas das mulheres, concretamente as mulheres chefe de famílias e para, solteiras, viúvas, divorciadas ou separadas, a venda de carvão vegetal é a principal fonte de rendimento, o que permite a sua inserção no sistema de comércio informal e contribui para a geração de rendimento familiar⁴⁵, este facto foi constatado na nossa área de estudo. Por sua vez, Lundin sustenta que as

⁴² António Joaquim, "Estudo de rendimento de fornos de carvão vegetal na região de Licuti e Chiprango-província de Maputo", Tese de Licenciatura, (Maputo: Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal – UEM, 2000), p.16.

⁴³ Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural et al., *Economias Alimentares de Moçambique*. (Maputo: projecto GCP/MOZ/058/NET), pp. 6-35.

⁴⁴ Sobre este aspecto vide Benigna Zimba, "Identidade Feminina e construção da paz em Moçambique, 1992-2002", In Brazão Mazula (coord), *Moçambique 10 anos de paz*, (Maputo: CEDE, 2002), p.48 e Yussuf Adam. "A evolução da estratégia do desenvolvimento no Moçambique Pós- Colónia", In Sogge, *perspectivas sobre a ajuda e o sector civil*, (Amsterdam, 1987), p.51.

⁴⁵ Yolanda Fernandes, *Sistema de carvão vegetal*....p.51.

estratégias de sobrevivência estão relacionadas com as fontes de rendimento dos agregados familiares para a sua subsistência, como forma de superar a maior parte das necessidades desses agregados, os quais não são alcançados pelo sistema de aprovisionamento mensal.⁴⁶ Apesar de a relação de género continuar desigual, o empobrecimento colectivo dos membros da família e a necessidade de um rendimento adicional permite a entrada da mulher na esfera pública, principalmente através do mercado informal, alterando a tradicional relação de subordinação económica.⁴⁷

Num enquadramento cronológico da adopção de comércio no sector informal como estratégias de sobrevivência as opiniões de diferentes autores complementam-se. Emília de Lurdes Machaieie (1997)⁴⁸, na análise de questões relacionadas com as estratégias de sobrevivência em Moçambique, constatou que se verifica um crescimento do sector informal e aumento da presença feminina no período pós-independência. Acrescentando ainda que as mulheres não conseguem competir igualmente com os homens no sector formal de trabalho, de modo que encontram no sector informal, formas alternativas de obtenção de rendimento para o sustento da família. Em relação ao período subsequente, Covane (2001)⁴⁹ e Andrade (1992)⁵⁰ referem que o conflito armado entre o Governo de Moçambique e a Renamo conduziu à emergência de actividades informais como alternativa de sobrevivência. Por seu lado Vletter (1996), salienta que antes do Programa de Reabilitação Económica (PRE), as mulheres envolviam-se em actividades que gerassem

⁴⁶ Iraê Baptista Lundin. *Estratégias de sobrevivência na cidade do Maputo: uma investigação antropológica*. (Maputo: Departamento de Arqueologia e Antropologia, 1986), p.12.

⁴⁷ Ximena Andrade et al., *Famílias em contexto de mudanças em Moçambique, A Mulher e a Lei na África Austral, Investigação e Educação*, (Maputo: WLSA Mozambique/CEA-UEM, 1998), p.65.

⁴⁸ Emília de Lurdes Estevão Manuela Machaieie, "Mulheres no Sector Informal: esforço e criatividade na luta pela sobrevivência", Tese de Licenciatura em História, (Maputo: Universidade Eduardo Mondlane, 1997).

⁴⁹ Luís António Covane, *O trabalho Migratório e a agricultura no sul de Moçambique, 1920--1992*.(Maputo: Promedia, 2001), pp.237-268.

⁵⁰ Andrad et al., *A mulher e meio...*, pp.81-85 .

rendimentos como a agricultura e outras. Com a entrada do PRE, as mulheres aderiram em massa ao sector informal porque outras ficavam menos rentáveis. Refere ainda que 70% dos comerciantes do sector informal possui 4ª classe de habilitações literárias, são mães solteiras de idades inferiores a 35 anos.⁵¹ Algumas estratégias de sobrevivência, emergem num contexto de pobreza, fenómeno causado pela Guerra, irregularidade de chuva, movimento de pessoas e desemprego; pobreza que alterou as relações entre os homens.⁵² Lundin sustenta que estratégias de sobrevivência estão relacionadas com as fontes de rendimento dos agregados familiares para a sua subsistência, como forma de superar a maior parte das necessidades desses agregados, os quais não são alcançados pelo sistema de aprovisionamento mensal.⁵³ Estas abordagens são relevantes para o nosso estudo, na medida em que, estas características encontramos tanto no mercado por nós estudado como também no nosso grupo alvo.

O acesso ao mercado de trabalho formal por parte das mulheres é condicionado pela relação de género, pela procura e pela forma como se estabelecem as relações de poder no seio da família. As actividades informais constituem o campo onde grande parte das mulheres urbanas obtêm rendimento.⁵⁴ Assim, o envolvimento das mulheres no sector informal permite que as mesmas garantam o sustento das suas famílias, que façam poupanças monetárias para investimentos futuros e contribuam para o aumento do nível académico de seus filhos. No entanto, a forma como a mulher se integra neste sector é influenciado por diversos factores tais como comportamento económico do mercado de trabalho, capacidade e habilidade de geração de

⁵¹ Fion Vletter, *Study of the informal sector in Mozambique, Maputo and Sofala*, (Maputo: Poverty Alleviation Unity, Minister of planning and finances, 1996), p.23.

⁵² Adam., "A evolução da estratégia...", p.51.

⁵³ Iraê Baptista Lundin. "Estratégias de sobrevivência na cidade do Maputo- uma investigação antropológica". (Maputo: Departamento de Arqueologia e Antropologia, 1986). p.12.

⁵⁴ Andrade et al, *Famílias em contexto ...*, pp.36-61.

rendimento, idade, estado civil entre outros.⁵⁵ Segundo Andrade et al. (1998), se as actividades informais têm um peso económico e social importante, deverão ser consideradas como um meio de a mulher afirmar a sua individualidade, o seu espírito inovador e criativo e sua capacidade de romper com a tutela masculina no contexto do parentesco.⁵⁶ Não obstante, as mulheres em Moçambique viverem em condições difíceis, com uma alta taxa de analfabetismo situada nos 78.4%, acesso limitado aos serviços de saúde, ao emprego formal e uma participação diminuta nos órgãos de tomada de decisão⁵⁷, o Fórum Mulher (2000), refere que elas continuam sendo as principais produtoras de alimentos e de estratégias de sobrevivência, assim como o suporte moral da família, embora esse papel não seja valorizado pelo homem, nem pela sociedade. As estratégias de sobrevivência incluem multiplicidade de formas, das quais se destaca no nosso estudo de caso a "comercialização do combustível lenhoso".

⁵⁵ Andrad et al, *Famílias em contexto* ..., pp.102-103.

⁵⁶ Andrad et al, *Famílias em contexto*..., p.61.

⁵⁷ Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, *Mulher, Género e Desenvolvimento humano: Uma agenda para o futuro*, Relatório Nacional de Desenvolvimento Humano, (Maputo: PNUD, 2001), p.16.

Capítulo III

Comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência das mulheres no mercado Mucorreane

Este capítulo concentra-se no historial da comercialização no mercado Mucorreane, na caracterização dos comerciantes e do respectivo processo produtivo, dos principais constrangimentos que afectam a comercialização do combustível lenhoso. Analisa ainda as relações que advêm da comercialização da lenha e do carvão como estratégias de sobrevivência das mulheres.

3.1. Breve historial da comercialização do combustível lenhoso no mercado Mucorreane.

O mercado da Polana Caniço B, vulgarmente conhecido por Mucorreane⁵⁸ localiza-se na cidade de Maputo no Distrito Urbano número 3, no Bairro da Polana Caniço B, aproximadamente a 05 km do mercado de Xiqueleni. O mesmo existe oficialmente desde Janeiro de 1978. Numa fase inicial o mercado contava com muitos vendedores de diversos produtos alimentares e os vendedores de lenha e carvão eram em número reduzido.⁵⁹ O reduzido número de comerciantes do combustível lenhoso devia-se por um lado, a guerra que dificultava o acesso a estes produtos florestais e, por outro lado, a escassez do produto nas zonas urbanas motivado pela demanda. A assinatura dos AGP em 1992 e instalação do clima de paz, levou por um lado, a facilidades no acesso aos recursos florestais e por outro, ao aumentou o número de

⁵⁸ O termo deriva de uma cantina de construção precária de Madeira e zinco que era pertença de um cabo verdeano proveniente da Correia, sensivelmente na primeira metade da década 70. com o passar dos anos a cantina foi se desenvolvendo até passar a fornecer produtos de primeira necessidade aos moradores daquele bairro. Assim os indivíduos que iam aquela barraca passaram a denominar toda a zona de Mucorreane.

exploradores, compradores e revendedores de carvão.⁶⁰ Deste modo na segunda metade da década de 90 verificamos o aumento de comerciantes de lenha e carvão no mercado Mucorreane. Nos finais da década 90, os vendedores abandonaram o mercado e começaram a desenvolver suas actividades fora do recinto estabelecido para o efeito, fixando-se na rua e no *dumba nengue*⁶¹ situado entre o cruzamento da Avenida Julius Nherere e Avenida das Forças Populares (Vulgo Xiquelene). No caso concreto dos vendedores de lenha e carvão foram fixar-se do lado de fora do mercado. Segundo os comerciantes deste mercado a mudança de local de venda deveu-se ao facto de já não conseguirem clientes no local anteriormente definido. Com o surgimento da cratera na Avenida Julius Nherere, agravada ainda com as cheias de 2000, levou ao encerramento da estrada por aquela avenida o que diminuiu ainda mais a circulação de pessoas o que trouxe prejuízo para os vendedores do mercado. Deste modo tanto os comerciantes de carvão como os outros, foram se expandindo ocupando uma grande extensão da Avenida Julius Nherere onde se encontram até ao presente momento.

O crescimento do Bairro da Polana Caniço, devido por um lado, ao êxodo rural provocado pela guerra dos 16 anos e, por outro, ao aparecimento de indivíduos que outrora viviam na zona de Cimento⁶², fez com que o número de vendedores de carvão e lenha aumentasse bem como o dos compradores e consumidores destes.⁶³

⁵⁹ Entrevista com Suzana João António, Maputo, Outubro de 2005.

⁶⁰ Sobre este assunto vide Luisa Chicamisse, As relações de género na exploração do combustível lenhoso no Posto Administrativo de Inchope, 1992-2004. Tese de Licenciatura. (Maputo: UEM, 2004), p.1.

⁶¹ Termo usado no sul do país para se referir ao comércio informal, e empréstimo da língua Xironga confia no pé. Usado para designar o exercício de actividades em locais urbanos e suburbanos de grande concentração de vendedores e multidão de compradores, processa-se à revelia das autoridades policiais e camarárias, daí o confia no pé, foge quando aparece a autoridade (Francisco Chicamisse, Agricultura Urbana nas Zonas Verdes, Tese de Licenciatura em Geografia (Maputo:UEMN, 2005), p.17.

⁶² Estes na maioria dos casos venderam as suas casas e foram construir naquele bairro.

⁶³ Entrevista com José Chambale e Ariel Carlos Nhanja, Maputo. Outubro de 2005.

Fazendo com que a prática da mesma fosse escolhida como alternativa de sustento de muitas famílias.

3.2. Caracterização dos comerciantes do combustível lenhoso

103 comerciantes praticam a comercialização do combustível lenhoso no mercado Mucorreane. Deste número, as mulheres representam o maior contingente com cerca de 74% dos comerciantes, enquanto que os homens perfazem cerca de 26% (vide tabela 1 e gráfico 1 a seguir).

Tabela 1

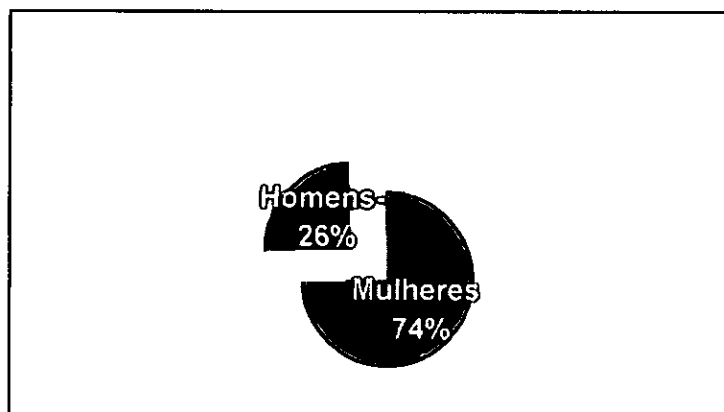
Número de mulheres e homens envolvidos na comercialização do carvão e lenha

Sectores de comercialização	Mulheres	Homens	Total
Sector de lenha	18	11	29
Sector de carvão	58	16	74
Total	76 (74%)	27 (26%)	103 (100%)

Fonte: Elaborada com base nos dados obtidos no mercado Mucorreane, Maputo, Outubro de 2005.

Gráfico 1

Comerciantes do combustível lenhoso no mercado Mucorreane



Fonte: Elaborado com base em dados colhidos no mercado Mucorreane, Maputo, Outubro de 2005.

A maior parte das mulheres praticantes da comercialização da lenha ou carvão não vivem no bairro onde se localiza o mercado, tendo muitas vezes que sair das suas

casas por volta das 5 horas para conseguirem chegar cedo ao mercado, uma vez que, depois das 6 horas verificam-se enchentes nas paragens e torna-se difícil arranjar transporte. As idades das entrevistadas variam de 27 aos 47 anos de idade, sendo na maior parte chefes de família (viúvas, separada e abandonada), sendo as restantes casadas ou a viver maritalmente. Destas mulheres todas possuem um baixo nível escolar e outras não tem nenhum nível. Na sua maioria professam a religião Zione e Velhos Apóstolos. Não encontrando espaço no mercado de emprego formal, bastante exigente em habilitações literárias, dedicam-se a comercialização do combustível lenhoso, como forma de provisão do rendimento monetário, o que lhes possibilita aumentar a renda monetária da família, a aquisição de produtos alimentares e pagamento de serviços estatais básicos como saúde e educação dos filhos. As mulheres a viver maritalmente desempenham esta actividade como forma de complementar o salário mensal do conjugue no suprimento das necessidades da família (vide tabela 2 no final deste subcapítulo).

Uma das nossas entrevistadas referiu:

Tenho 36 anos de idade, o meu marido abandonou-me e foi viver com outra mulher. Como tinha que sustentar os meus filhos passei a vender carvão. O meu ex-marido já desenvolvia esta actividade, com a separação vi que podia continuar a fazer o que ele fazia, uma vez que, somente tinha a 5ª classe e não consegui prosseguir com os estudos. A venda de carvão foi a solução que encontrei, assim em 1992 comecei a vender neste mercado para conseguir comida e pagar os estudos e hospital para os meus filhos e uma irmã sob a minha responsabilidade. Faço todas estas despesas a custa do meu trabalho e consegui ainda comprar um terreno e construir a casa de alvenaria onde vivemos⁶⁴.

Os homens que desempenham esta actividade, são na sua maioria desempregados do sector de emprego formal urbano, dependentes inteiramente da produção agrícola para a sobrevivência das famílias. Tanto as mulheres como os homens envolvidos nesta actividades, antes já desenvolveram outras actividades. As mulheres entrevistadas na sua maioria já trabalharam como empregadas domésticas,

produtoras e vendedoras de produtos agrícolas como hortícolas como em outras actividades. Segundo as entrevistadas a mudança de actividade e a prática da comercialização de combustível lenhoso, deve-se ao facto da venda de produtos agrícolas levar a “quebras”, pois que, estes apodrecem facilmente. As que praticavam agricultura deixaram de o fazer porque já não conseguiam uma produtividade elevada, uma vez que esta depende do ciclo de chuvas que tem sido irregulares pelo que estas actividades tornaram-se menos rentáveis.

Uma das entrevistadas disse a este propósito que

Já trabalhei como empregada doméstica quando perdi a vaga na escola, optei pelo carvão porque achei vantajoso, não tem quebras e não apodrece. Também as outras senhoras que já vendiam carvão anteriormente encorajaram-me bastante⁶⁵

Uma outra informante referiu que

Vendo carvão a grosso desde 2002, anteriormente vendia tomate, só que como este apodrecia e tirava algum as vezes para as refeições acabava ficando sem lucros no final, por isso deixei e passei a vender carvão⁶⁶

As razões para a adopção da comercialização de combustível lenhoso, são:(i) assegurar a subsistência da família; (ii) aumentar os rendimentos do agregado familiar; (iii) necessidade de poupança para investimento noutras actividades; (iii) reduzir a dependência económica da mulher na tutela masculina; (iv) o carvão pode ficar muito tempo sem apodrecer; e (iii) as mulheres podem operar em níveis diferentes consoante as circunstâncias, pois não requer muito treinamento.

⁶⁴ Entrevista com Helena Nhamucha, Maputo, Outubro de 2005.

⁶⁵ Entrevista com Artimiza Ndhophana, Maputo Outubro de 2005.

⁶⁶ Entrevista com Artimiza Mboane, Maputo, Outubro de 2005.

Tabela 2
Perfil das mulheres entrevistadas no mercado Mucorreane nos sectores de lenha e carvão vegetal (Cont.)

Nome	Etnia	Estado Civil	Idade	Nível Escolar	Sector	Religião	Actividades dos membros do agregado familiar	Ano de ingresso na Actividade
1. Joaquina Rafael	Matswa	Viúva	38	5ª. classe	Carvão	Zione	3 filhos estudantes e um amigo explorador de carvão em Changalane	2000
2. Maria Alberto Matusse	Changana	Viúva	39	0	Carvão	Zione	5 filhos que estudam 7 memb. Vendedores 1 empregado doméstico	2000
3. Artimiza A. Mboane	Ronga	Casada união de facto	38	5ª. classe	Carvão	Ass. De Deus	Conjuge Biscateiro 5 filhos estudantes e 1 sobrinho que nao estuda	2002
4. Artimiza W. Ndhophana	Ronga	Casada união de facto	31	2ª. classe	Carvão	Testemunha de Jeová	Cônjuge Motorista não tem filhos	1995
5. Virgínia M. Chavana	Ronga	União de facto	24	0	Carvão	Pentecostal	2 filhos, marido desc., de carvão	2004
6. Angelina Nelo	Matswa	Mae solteira (separada)	30	6ª. classe	Carvão	Velha Apostólica	2 filhos e a mac que esta em Vilanculos	1977
7. Luisa Mabui	Matswa	Viúva	32	0	Carvão	Santíssima trindade	2 filhos estudantes	1997
8. Ana António	Changana	Viúva	33	4ª. classe	Carvão	Zione	2 filhos estudantes 1 amigo biscateiro	1989
9. Henriqueta José	Matswa	Viúva	42	4ª. classe	Carvão	Sião	4 filhos estudantes	1996
10. Ana Mabunda	Changana	Separada mãe solteira	46	2ª. classe	Carvão	Apostólica	1 filha empregada doméstica	1992
11. Cecília Mário	Ronga	Solteira	27	0	Carvão	Zione	5 filhos nao estudantes	2003

Fonte: Dados obtidos no campo, Maputo, Outubro de 2005

Tabela 2
Perfil das mulheres entrevistadas no mercado Mucorreane nos sectores de lenha e carvão vegetal (Continuação)

12. Fátima A. Tcheco	Ronga	Separada	35	4ª. classe	Carvão	Assembleia de Deus	4 filhos estudantes e cinco irmãos que trabalham na África do sul	1989
13. Benilda L.Nhanombe	Matswa	Casada união de facto	33	9ª. classe	Carvão	Nazareno	4 enteados estudantes 4 filhos estudantes 1 marido explorador de carvão em Mahele	1995
14. Rosalina A. Manhiça	Ronga	Viúva	46	2ª. classe	Carvão	Zione	Dois filhos e 2 netos	1998
15. Teresa M. Manhiça	Matswa	Casada união de facto	42	0	Carvão	Zione	3 filhos mais um enteado	2003
16. Salina	Changana	Separada	45	0	Carvão	Velha Apostólica	2 filhos um trabalha na África do sul e um vive com marido	1991
17. Graça F. Mabote	Ronga	Separada	39	5ª. classe	Carvão	Velha Apostólica	2 filhos estudantes e 1 que trabalha na África do Sul	2003
18. Maria F. Mathe	Changana	Separada	27	0	Carvão	Zione	3 filhos	2000
19. Manuela Z. Nhanga	Changana	Separada	32	4ª. classe	Carvão	Velha Apostólica	5 filhos	2003
20. Ermínia Z. Nhanga	Changana	Viúva	43	2ª. classe	Carvão	Zione	3 filhos estudantes e 1 filho deficiente que não fala	1992
21. Helena B. Nhamucha	Chope	Abandonada	36	5ª. classe	Carvão	Zione	4 filhos estudantes e 1 irmão	1992
22. Palmira Muianga	Changana	União de facto	65	1ª. classe	Lenha	Velha Apostólica	6 filhos dos quais 3 são casados e estão nas suas casas	1974
23. Atália Manhiça	Ronga	Abandonada	44	1ª. classe	Lenha	Zione	3 filhos estudantes vivo com meu irmão	1989
24. Preciosa Macamo	Changana	Abandonada	47	1ª. classe	Lenha	Católica	5 filhos dos quais 2 são casados	1988

Fonte: Dados obtidos no campo, Maputo, Outubro de 2005

3.3. Caracterização do processo de comercialização do combustível lenhoso no mercado Mucorreane

A lenha e carvão comercializados no mercado Mucorreane são adquiridos nos locais de corte e de produção por vezes a crédito ou mediante o pagamento completo do valor correspondente a quantidade. O mesmo acontece em relação aos transportadores. Nos casos em que o pagamento é efectuado na metade a outra parte é paga somente depois da venda de todo o produto. A comercialização do combustível lenhoso no mercado Mucorreane é efectuado de duas formas diferentes:

- A primeira é aquela praticada por quase maior parte dos comerciantes, onde a comercialização é feita a grosso. O preço é determinado segundo o tipo e qualidade do carvão e variam de 220 a 260 (vide tabela 3 abaixo).
- A segunda forma de comercialização é a mais praticada por mulheres onde a comercialização é feita a retalho, isto é aos montinhos e em latas de 5 litros⁶⁷ ao preço de 5.000.00mt a 15.000.00mt nomeadamente, para o caso do carvão. Para o caso da lenha o preço varia de 5.000.00mt a 10.000.00mt, de acordo com a quantidade de lenha em cada molho (vide fotografia 1 em anexo).

Em relação as mulheres envolvidas na comercialização a grosso, distinguimos três grupos principais, nomeadamente: (i) Pequenas empresárias grossistas que adquirem o carvão no local de produção, 25 a 30 sacos; (ii) Médias empresárias grossistas que adquirem nos local de produção, 40 a 60 sacos; (iii) Grandes empresárias grossistas que adquirem nos local de produção 80 a 120 sacos de carvão vegetal, entre as quais uma pequeno numero possui licença de exploração (vide fotografia 2 e 3).

⁶⁷ Para além desta também encontramos latas de 20 litros a 80 .000.00 mt

A aquisição destas quantidades e posterior venda possibilita a estas mulheres obter lucros que podem ser aplicados em diferentes actividades como construção de casas ou sua ampliação bem como na satisfação das necessidades básicas da família. Estas mulheres apesar de dedicarem-se essencialmente ao comércio a grosso por vezes vendem também a retalho.

Tabela 3
Variação de preços de aquisição e revenda do carvão consoante a qualidade, distância e de todo o custo de despesas

Locais de produção	Tipo De carvão	Preço de Aquisição	Preço de Revenda Maputo	Valor de transporte/saco	Taxa Por saco D.N.F .F.B.	Preço Por saco Descarga	Taxa Municipal/saco	Aluguer Do Estaleiro e guarda	Peso por saco
Chókwè	Chivon dzwane	100.000 MT	260.000 MT	80.000 MT	3.000 MT	3.000 MT	1.000 MT	120.000 MT	85 kg
Catuane	Chivon dzwane	90.000 MT	260.000 MT	70.000 MT	3.000 MT	3.000 MT	1.000 MT	120.000 MT	85 kg
Changalane	Nkai	90.000 MT	240.000 MT	70.000 MT	3.000 MT	3.000 MT	1.000 MT	120.000 MT	65 kg
Magude	Nkai	90.000 MT	240.000 MT	70.000 MT	3.000 MT	3.000 MT	1.000 MT	120.000 MT	65 kg
Mapulanguene	Ngunwa	80.000 MT	240.000 MT	85.000 MT	3.000 MT	3.000 MT	1.000 MT	120.000 MT	65 kg

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados colhidos no mercado Mucorreane, Maputo, Outubro de 2005

Vejamos o exemplo duma das nossas entrevistadas

Sou comerciante a grosso desde 2002, iniciei nesta actividade por causa das dificuldades financeiras da minha família, uma amiga convidou-me e hoje adquiro o carvão no Chókwè na localidade de Mahau. Tenho conta bancaria mas nem sempre consigo depositar. Mas houve mudanças na minha vida por causa da venda do carvão, com os lucros consegui construir uma cozinha e puxar água canalizada e electricidade. Com esse trabalho consigo ainda pagar as despesas dos meus filhos⁶⁸

Este extracto demonstra que algumas comerciantes conseguem fazer algo com o dinheiro conseguido. Para termos uma ideia, no caso de compra e revenda de 25 sacos de carvão no mercado Mucorreane, pode-se adquirir os seguintes lucros segundo o quadro a seguir:

Tabela 4
Lucros obtidos da venda do carvão vegetal do tipo Chivondzwane se a venda operacionalizar-se em um mês

Preço/quantidade	Preço de aquisição	Preço de revenda	Transporte e taxas	Lucro
100x25	2.500.000	6.500.000	2.175.000	1.825.000

Fonte: Adaptado com os dados da tabela 3

Para a elaboração da Tabela 4 tomamos como exemplo o número mais baixo de sacos conseguido pelo grupo acima indicado. Do valor de 1.825.000 milhão de meticais como lucro, não foi retirado o correspondente ao salário dos trabalhadores e outras despesas que possam advir deste encargo, uma vez que existem mulheres que possuem homens a trabalhar para si. Não retiramos também as despesas referentes aos encargos de algumas mulheres que ficam no mercado a vender carvão ou lenha até terminar o produto existente. Algumas mulheres comerciantes permanecem dias no mercado sem se deslocar as suas casas, para evitar gastos no transporte, visto que muitas delas vivem distante do mercado.

Os cálculos acima efectuados (vide Tabela 4) permitem verificar que as mulheres envolvidas nesta actividade podem conseguir grandes somas de dinheiro, que pode ser usado não somente para o sustento diário da família como também noutras necessidades da mesma. Mas devido a demora na venda de todo o carvão conseguido, maior parte do dinheiro conseguido é usado diariamente o que dificulta acumulação ou poupança.

No caso da lenha, temos o seguinte cenário segundo a tabela 5 abaixo.

⁶⁸ Entrevista com Artimiza Mboane,....

Tabela 5
Processo de comercialização de lenha a grosso

Local de corte	Quantidade	Preço /saco	Taxas a DFFB	Guarda	Taxas Conselho Municipal
Xinhangwanine Vundiça	Uma Carrada	900.000	100.000	30.000	3.000

Fonte: Elaborado com base nos dados obtidos no mercado Mucorreane, Maputo, Outubro de 2005

As comerciantes retalhistas abastecem-se pelas grossistas vendedoras de carvão ou lenha. Aquelas adquirem o produto a crédito, ao preço acima indicado na tabela 2. Na maior parte das vezes as retalhistas levam 5 a 15 sacos de carvão e a medida que vão vendendo amortizam as dívidas com as grossistas. Estes dados levam-nos a afirmar que existe uma ajuda mútua entre as comerciantes e um espírito de solidariedade o que permite ambas as partes conseguir algum dinheiro no final do dia ou semana. Pela natureza da própria actividade, as formas de aquisição e venda do carvão, as retalhistas dificilmente conseguem lucros e fazer poupança, uma vez que, o dinheiro conseguido é usado uma parte para suprir as necessidades básicas da família e outra serve para amortizar a dívida contraída no processo de aquisição do carvão ou lenha. Segundo as vendedoras a retalho por cada saco vendido conseguem 30.000.00mt de lucro. Uma das mulheres por nós entrevistada afirmou que,

Com os lucros consegui aumentar a minha casa e construí alguns quartos que alugo para terceiros, o que me permite obter mais uma fonte de rendimento. Nos casos em que tenho um saldo negativo na venda do carvão uso o dinheiro desta actividade para reverter a situação.⁶⁹

Em relação as taxas pagas ao Conselho Municipal encontramos uma diferença.

As Retalhistas pagam diariamente 2.000.00mt enquanto que as grossistas pagam 3.000.00mt.

⁶⁹ Entrevista com Maria Mavisse, Maputo, Outubro de 2005.

3.4. Principais constrangimentos da prática da comercialização do combustível lenhoso no mercado Mucorreane

A prática da comercialização do combustível lenhoso no mercado Mucorreane, tem sido afectado por certos constrangimentos. Dentre os problemas mais reportados constam: (i) a falta de acesso ao crédito para aquisição de carvão e lenha; (ii) falta de um local de armazenamento da lenha e carvão (vide fotografia 4 e 5 em anexo), que assume problemas preocupantes no período chuvoso, uma vez que o carvão acaba ficando todo molhado e os compradores não compram; (iii) problemas de acesso ao mercado devido ao aparecimento da cratera na Avenida Julius Nyerere; (iv) difícil acesso aos locais de produção de carvão nos dias chuvosos.

Acrescida a estas dificuldades, uma vendedora referiu também que "pelo facto de efectuar-se o armazenamento ao ar livre, dentro do mercado já não há condições para a quantidade de carvão e lenha bem como para albergar mais comerciantes que foram aumentando de ano para ano"⁷⁰. Uma outra entrevistada disse

Tenho 33 anos de idade, estudei até a 3ª classe era viúva e voltei a casar. Tenho neste momento 6 filhos, dos quais três do antigo casamento e os restantes do actual. Vendo carvão a grosso no mercado Mucorreane e vivo em Catuane. Antes o meu marido é que produzia o carvão que vendia, só que agora esta doente e já não pode trabalhar. Eu agora é que tomei a liderança da casa. Apesar de ter um bebé pequeno de dois meses não posso ficar em casa porque não temos outra forma de sustentar a família. Não tenho receio de vender carvão, pois que comecei a vender carvão em 1989. Actualmente quando já não tenho carvão aqui vou para Catuane e fico duas semanas a tratar dos sacos e aproveito para ficar com a minha família. Por causa da distância e para diminuir os gastos fico maior parte do tempo no mercado Mucorreane. Dormimos aqui eu e os meus dois filhos o pequeno e outro de dois anos. Os sacos que compro (50-70) ficam um mês para sair. Quando o carvão acaba é que vou para casa⁷¹

Por causa destes constrangimentos as mulheres Comerciantes gostariam que o governo, as autoridades municipais providenciassem um lugar seguro para a prática desta actividade, onde existisse um alpendre onde pudessem colocar a mercadoria e os comerciantes aproveitariam o mesmo para esconder-se do sol.

⁷⁰ Entrevista com Joaquina Rafael, Maputo Outubro de 2005.

3.5. Comercialização do combustível lenhoso como estratégia de sobrevivência das mulheres no mercado Mucorreane

Tendo em conta as definições já apresentadas no presente trabalho (vide revisão da literatura, capítulo 2), as "estratégias de sobrevivência" podem ser entendidas como diferentes formas adoptadas pelos membros do agregado familiar, dependendo dos objectivos a alcançar, as possibilidades e preferências, tendo como finalidade aceder aos recursos.⁷² Nas zonas suburbanas como é o caso da nossa área de estudo, cada indivíduo desenvolve uma estratégia. No caso das mulheres do mercado de Mucorreane comercializam lenha e carvão para suprir as suas necessidades. Muitas delas são chefes do agregado familiar e responsabilizam-se pela satisfação das necessidades básicas dos membros da família. Vejamos o caso desta entrevistada.

Sou comerciante retalhista, tenho 39 anos e nunca fui a escola porque os meus pais não tinham condições de me mandar para a escola. Casei-me em 1976 e perdi o meu marido em 2000, sou chefe do agregado familiar, tenho cinco filhos estudantes. Os familiares do meu falecido marido com quem vivia vendem carvão e a minha cunhada convidou-me a fazer esta actividade para poder sustentar a minha família, vendo carvão a retalho. A medida que vendo amortizo as dividas, não consigo acumular, mas alimento os meus filhos e pago a escola deles⁷³.

A condição destas mulheres agrava-se pelo facto de não conseguirem emprego no sector formal e somente contarem com os rendimentos provenientes da comercialização da lenha e carvão. As dificuldades de acesso no mercado de emprego formal deve-se ao seu baixo nível escolar, uma vez que maior parte das mesmas não concluiu o nível primário e as outras nunca frequentaram a escola. A maioria das entrevistadas não desempenha outra actividades complementar há não ser

⁷¹ Entrevista com Ana António, Maputo, Outubro de 2005. Sobre este assunto vide fotografia 2.

⁷² Sobre este aspecto vide Andrade et al., *Famílias em contexto...*, p.72; Massingarella, "Género e sistemas...", p99.; Chavana, "Estratégias de sustento...", p.5.

⁷³ Entrevista com Maria Matusse, Maputo, Outubro 2005.

esta, razão pela qual constitui a única forma de sustento das mesmas. Pelo facto desta actividade ser a única que algumas destas mulheres pratica usam as duas modalidades de venda, retalho e a grosso o que lhes permite obter o mínimo diário para sobreviver. Assim a prática das duas pode ser considerada uma sub-estratégia dentro da estratégia principal. A adopção desta actividade permite às mulheres a obtenção de valores monetários, para a aquisição de produtos alimentares bem como o pagamento de serviços sociais básicos como saúde e educação. Ademais esta actividade ajuda no melhoramento do bem estar económico da família.

3.6. As relações de género na comercialização do combustível lenhoso

Para este subcapítulo iremos analisar as relações entre mulheres e homens em primeiro lugar, e em segundo lugar o relacionamento entre mulheres no mercado de Mucorreane e a nível familiar. No relacionamento entre o homem e mulher, importa referir que a nível do mercado Mucorreane não se verifica uma divisão de trabalho, o que verificamos foi que tanto uns como outros vendem tanto a lenha como o carvão. E encontramos casos de mulheres consideradas “empresárias” que possuem trabalhadores do sexo masculino. Nestes casos o relacionamento é de respeito onde cada um conhece as suas obrigações.

Esta actividade também tem contribuído para casamentos ou união marital entre os vendedores (homens e mulheres) envolvidos nesta actividades. Na nossa pesquisa verificamos casais que conheceram-se no mercado a desenvolverem a comercialização da lenha e carvão e acabaram formando família. Temos ainda casos de casais, onde o marido responsabiliza-se pela exploração e a mulher pela venda do carvão revertendo o dinheiro conseguido a favor da família. Vejamos o depoimento duma nossa entrevistada:

Tenho 33 anos de idade sou casada (união de facto), natural de Inhambane, sou comerciante a grosso. Eu vendo o carvão que o meu marido produz. Ele explora em Magude na localidade de Mahele e eu vendo neste mercado. Quando ele não produz optamos por comprar noutros produtores, pois que só assim podemos sustentar os meus 5 filhos e 4 enteados e pagar os estudos daqueles que tem idade para ir a escola⁷⁴

No mesmo mercado, entre as mulheres verificamos um relacionamento "saudável" e de respeito mútuo. Verificam-se casos de mulheres grossistas, que cedem o carvão ou lenha as suas colegas retalhistas por forma a ajudar as mesmas, de modo a conseguirem obter algum rendimento para sustentar as suas famílias.

Apesar da prática do "xitique" ser um costume entre as mulheres do mercado informal, neste mercado este não é praticado, o que se verifica e o caso das mulheres no momento de aquisição do carvão ou lenha, combinarem duas ou mais, e irem ao mato a procura de produtores de carvão. Esta iniciativa deve-se ao facto das mulheres sentirem-se mais seguras andando em grupos pequenos ai invés de individualmente. Muitas vezes estas permanecem no mato uma ou duas semanas, voltando apenas depois de conseguirem a quantidade de carvão que desejam. Neste processo de aquisição de carvão partilham transporte, alimentação e todo o tipo de despesas relacionadas com o processo. Este tipo de relacionamento também se verifica entre homens e mulheres a praticarem a mesma actividade neste mercado.

No concernente a relações a nível familiar, no caso das mulheres casadas, referir que estas passaram a ser valorizadas pelos conjugues pelo facto de passarem a contribuir nas despesas da família com mais uma actividade que complementa o rendimento da família. Apesar desta mudança os dividendos por estas conseguido é logo usado nas despesas da família não havendo grandes planos por parte dos cônjuges de como usar este por ser um valor bastante reduzido e não dar para

⁷⁴ Entrevista com Benilda Nhanombe, Maputo, Outubro de 2005.

poupança. Nos casos das mulheres chefes de família, estas é que decidem o que fazer como dinheiro ganho não precisando para o efeito de consultar uma figura masculina.

Duma forma geral a mulher a pouco e pouco vai melhorando o seu relacionamento tanto entre mulheres como no seio masculino, quer pelo facto de passarem a ser valorizadas pelos esforços que efectuam para sustentar a sua família bem como pela capacidade de fornecer mais um rendimento para o bem estar económico das famílias.

Conclusão

A presente dissertação pretendia analisar a contribuição da mulher no sustento do agregado familiar tendo como actividade a comercialização do combustível lenhoso, no Mercado Mucorreane na Cidade de Maputo, entre 1992 e 2005. Constatamos que a comercialização do combustível lenhoso ao nível do Mercado Mucorreane realiza-se desde Janeiro de 1978, tendo se verificado um aumento do número de comerciantes a partir da década 90, devido ao clima favorável oferecido pela assinatura do AGP em 1992.

Esta actividade é praticada por 103 comerciantes, onde as mulheres perfazem o maior número (74%) enquanto que os homens perfazem somente 26%. Estes comerciantes são na sua maioria de idades compreendidas entre os 27 e 47 anos, em que alguns não concluíram o nível primário e os outros não tem nenhum nível, dedicando-se a esta actividade como uma estratégia de obtenção de rendimento monetário, para o sustento quotidiano do agregado familiar.

As mulheres casadas ou a viver maritalmente que desempenham esta actividade, é com o intuito de complementar o rendimento dos seus cônjuges.

Verificamos que a comercialização da lenha e carvão é feita tanto a retalho como a grosso, sendo a segunda forma a mais praticada, devido à falta de investimento para compra de grandes quantidades de carvão.

Nesta actividade, a divisão sexual do trabalho é quase que inexistente, tanto o homem como a mulher desempenham todas as actividades ligadas ao processo de comercialização.

Segundo os entrevistados, o valor que se obtém com a comercialização é usado para as despesas alimentares, vestuário e pagamento dos serviços sociais

básicos como saúde e educação entre outros, indispensáveis para a manutenção do agregado familiar.

Porém a prática da comercialização da lenha e carvão têm sido afectada por certos constrangimentos, sendo os que mais preocupam os vendedores a falta de crédito, a falta de local de armazenamento e dificuldades de acesso ao mercado que têm como consequência baixas na venda combustível lenhoso.

Constatamos ainda que o facto da mulher adoptar a comercialização da lenha ou carvão como estratégia de sobrevivência, permite a sua participação activa na economia da família e na sociedade, o que conduz à mudanças em relação ao seu papel de subordinação masculina. A mulher com o seu trabalho contribui para a economia nacional através das taxas que paga à D.N.F.F.B. e ao Conselho Municipal, também promove emprego aos homens descarregadores que dependem da sua actividade comercial. Portanto, tendo em conta as características desta actividade, as quantidades que se vendem, os rendimentos conseguidos e o destino dos mesmos, é de salientar que a mesma constitui uma importante estratégia de sobrevivência das mulheres envolvidas nesta actividade. Apesar da sua contribuição no sustento do agregado familiar não chegar para erradicar a pobreza e necessidades dos mesmos, é de extrema importância para a sua sobrevivência.

Bibliografia

Livros

Amaral, Wanda do. *Guia para apresentação de Teses, Dissertações, Trabalhos de Graduação*. Maputo: Livraria Universitária, UEM, 1999.

Andrade, Ximena et al. *As Famílias em Contexto de Mudanças em Moçambique*. Maputo: WLSA MOZAMBIQUE, 1998.

Casimiro, Isabel. *Paz na Terra, Guerra em Casa: Feminismo e Organizações de Mulheres em Moçambique*. Maputo: Promédia, 2004.

Covane, Luís António. *O trabalho Migratório e A Agricultura no sul de Moçambique (1920-1992)*. Maputo: Promédia, 2001.

Gil, António Carlos. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. São Paulo: Atlas S.A., 1991.

Loforte, Ana. *Género e poder entre os tsonga de Moçambique*. Maputo: Promédia, 2000.

Mohamed. D. et al., *Produtividade de rachamento e coeficiente de conversão da lenha rachada de Acácia nilotica*, Maputo: Ministério para a Coordenação da Acção Ambiental, 1993.

Munguambe, Salomão. *Noções Fundamentais de Comércio*, Maputo: Faculdade de Economia, 1987.

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, *Mulher, Género e Desenvolvimento humano: Uma agenda para o futuro*. Relatório Nacional de Desenvolvimento Humano, Maputo: PNUD, 2001.

Quivy, Raymond; Campenhout, LucVan. *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva, 1992.

Waterhouse, Rachel e Vijfhuizen, Carin. *Estratégias das mulheres, Proveito dos Homens. Género, terra e recursos naturais em diferentes contextos em Moçambique*. Maputo: UEM-NET. Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal, 2001.

William, Duerr. *Fundamentos da economia florestal*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1980.

Williams, A. *Overview of the use of woodfuels in Mozambique and some recommendations for a biomass energy strategy*. Maputo: UEM/Direcção Nacional de Florestas e Fauna Bravia, 1993.

Zimba, Benigna, *Mulheres invisíveis: o género e as políticas comerciais no sul de Moçambique, 1720-1830*, Maputo: Promédia, 2003.

Artigos publicados

- Adam, Yussuf. "A evolução de estratégias de desenvolvimento no Moçambique pós colonial". In *Sogge, perspectives sobre a ajuda e o sector civil*. Amsterdam, 1987.
- Andrade, Ximena de et al. "Construindo uma teoria de género em Moçambique". In *Estudos Moçambicanos 11/12*. Maputo:CEA/UEM, 1992. pp. 94-109.
- Andrade, Ximena de, et al. "A mulher e o meio Ambiente". In *Estudos Moçambicanos 11/12*. CEA/UEM, 1992. pp. 111-144.
- Andrade, Ximena de. "Para uma reflexão sobre o sector informal cidadão". In *Estudos Moçambicanos 11/12*. Maputo: CEA/UEM, 1992. pp. 79-92.
- Araújo, Manuel G. M. (1999). "Cidade de Maputo-Espaços Contrastantes: do urbano ao rural". *Finisterra XXXIV*, Lisboa, 1999. pp. 175-190.
- Bock Gisela . "Women's History and Gender History: Aspects of an international Debate". In: *Gender & History*, Vol. I, nº1, Spring, 1989. pp. 1-12.
- Chodorow, J. Nancy. "Gender as a Personal and Cultural Construction". *Signs:Journal of women in Culture and Society*. Vol. 20, no.3. Spring, 1995. pp. 516-541.
- Imam Ayesha, et. al. "Pondo o género nas ciências sociais Africanas:um ensaio introdutório". Dakar: Cordesria, 1997. pp.1-22.
- Mayoux, Linda e Naivety, Beyond: "Women, Gender Inequality and Participatory Development". In *Development and change*. Cambridge: Blackwel Publishers, 1995, pp.242-243.
- Scott, Joan. "Género: Uma categoria útil para análise histórica". (Traduzido por C.R. Dabat e M.A. Avila. Do original: Scott, J. *Gender:an useful category of historical analises*. New york: Columbia University press, 1989. pp.1-20.
- Smith, E. Dorothy. "The conceptual Pratices of Power: A Feminist Sociology of Knowlegde". Northeastern University Press Boston, 1990. pp. 11-28.
- Zimba, Benigna. " Identidade Feminina e construção da Paz em Moçambique, 1992-2002". In Mazula, Brazão (coord). *Moçambique 10 anos de paz*. Maputo: CEDE, 2002.

Artigos não publicados, Legislação

- Chitará, Sérgio e Brito, Lídia. "Impacto das Convenções Internacionais na Produção de Lenha e Carvão a partir de Florestas Nativas de Moçambique". Maputo: Ministério de Agricultura e Pescas/DNFFB, (S/d).

Ellis, Frank. "Rural Livelihood Diversity in Developing Countries: evidence and policy implications". Overseas development Institute, Number 40, April 1999. In <http://www.google.com.br> Abril/05

Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal/Departamento de Engenharia Florestal. "Feeling areas for supplying Maputo city with firewood and charcoal". Maputo: projecto UEM/CHAPOSA, 1999.

Fernandes, Yolanda. "Sistema de carvão vegetal, província de Maputo". Maputo: Universidade Eduardo Mondlane, Departamento de Química, 1996.

Fórum Mulher. "Projecto Marcha Mundial das Mulheres". Maputo: CEA, 2000.

Lundin, Iraê Baptista. "Estratégias de sobrevivência na cidade do Maputo: uma investigação antropológica". Maputo: Departamento de Arqueologia e Antropologia, 1986.

Manso, Osvaldo. "Evolução do sector de Energia de Biomassa em Moçambique". Maputo: Ministério de Agricultura e pescas, Direcção Nacional de Florestas e Fauna e Bravia, 1996.

Manso, Osvaldo. Estrutura de Mercados de Combustíveis Lenhosos. Maputo: Ministério da Agricultura e Pescas, Direcção Nacional de Florestas e Fauna Bravia, 1997.

Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural et al., *Economias Alimentares de Moçambique*. Maputo: projecto GCP/MOZ/058/NET, pp.6-35.

Ministério de Agricultura e Pescas, *Estratégia de Desenvolvimento Florestal: Programa Provisório para o Sector Florestal*, Maputo: DNFFB, 1991.

Moçambique: Problemas e Opções no Sector Energético. Relatório do Programa de diagnósticos do Sector Energético. Maputo: PNUD, 1987.

Projecto sobre Situação Legal da Mulher na África Austral. O Direito a alimentos em Moçambique: Estudo de Casos na Região Sul. Maputo: UEM, Departamento da Mulher e Género, CEA, 1992.

Vletter, Fion. Study of the Informal Sector in Mozambique (Maputo and Sofala). Maputo: Poverty Alleviation Unity, Ministry of Planning and Finances, 1996. (relatório)

Legislação

Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural. Regulamento da Lei Florestas e Fauna e Bravia. Maputo, 2002.

Teses de licenciatura

- Arnaldo, Carlos. "Comércio informal e ocupação da força de trabalho no Bairro da Malanga". Tese de Licenciatura em Geografia. Maputo: UEM-Faculdade de Letras e Ciências Sociais, 1996.
- Chavana, Xavier, "Estratégia de sustento quotidiano e de sobrevivência e sua relação com a disponibilidade dos recursos naturais e emprego: Estudo do caso do posto administrativo de Manhiça". Tese de Licenciatura. Maputo: UEM-Faculdade de Letras, 2003.
- Chicamisse, Luísa Armindo Zinhame. "As relações de género na exploração do combustível lenhoso: estudo de caso do Posto Administrativo de Inchope, 1992-2004". Tese de Licenciatura em História. Maputo: UEM-Faculdade de Letras e Ciências Sociais, 2004.
- Chicamisse, Francisco. Agricultura urbana nas Zonas Verdes, Tese de Licenciatura em Geografia. Maputo: UEM- Faculdade de Letras e Ciências, 2005.
- Joaquim, António. "Estudo de rendimento de fornos de carvão vegetal na região de Licuti e Chiprango-província de Maputo". Tese de Licenciatura em Engenharia Florestal. Maputo: UEM-Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal, 2000.
- Lichucha, Francisco. Sector Informal de Comercialização de Combustível Lenhoso (Lenha e Carvão) na Província e Cidade de Maputo. Tese de Licenciatura em Economia. Maputo: UEM-Faculdade de Economia, 2000.
- Machaieie, Emília de L. E. Manuela, "Mulheres no Sector Informal: esforço e criatividade na luta pela sobrevivência", Tese de Licenciatura em História. Maputo: UEM-Faculdade de Letras e Ciências Sociais, 1997.
- Massingarela, C. "Género e sistemas de Produção", Tese de Licenciatura em Agronomia e Engenharia Florestal. Maputo: UEM/FAEF, 1999.

Fontes orais

Nome, local e data da entrevista

- Ana António. Mercado Mucorreane, 5 de Outubro de 2005.
- Ana Mabunda. Mercado Mucorreane, 5 de Outubro de 2005.
- Angelina Nelo. Mercado Mucorreane, 5 de Outubro de 2005.
- Ariel Carlos Nandja (fotógrafo). Mercado Mucorreane, 15 de Outubro.
- Artimiza A. Mboane. Mercado Mucorreane, 3 de Outubro de 2005.
- Artimiza W. Ndhophana. Mercado Mucorreane, 3 de Outubro de 2005.
- Artur Tuca. Chefe do sector de lenha. Mercado Mucorreane, 1 de Outubro.
- Atália Manhiça. Mercado Mucorreane, 13 de Outubro de 2005.
- Benilda L. Nhanombe. Mercado Mucorreane, 7 de Outubro de 2005.
- Cecília Mário. Mercado Mucorreane, 5 de Outubro de 2005.
- Ermínia Z. Nhangá. Mercado Mucorreane, 13 de Outubro de 2005.
- Fátima A. Tcheco. Mercado Mucorreane, 7 de Outubro de 2005.
- Graça F. Mabote. Mercado Mucorreane, 7 de Outubro de 2005.

Helena B. Nhamucha. Mercado Mucorreane, 13 de Outubro de 2005.
Henriqueta José. Mercado Mucorreane, 5 de Outubro de 2005.
Jacinto Ukeio (chefe do sector de lenha). Mercado Mucorreane, 1 de Outubro de 2005.
Joaquina Rafael. Mercado Mucorreane, 3 de Outubro de 2005.
José Chambal (Residente do bairro). Mercado Mucorreane, 15 de Outubro.
Luisa Mabui. Mercado Mucorreane, 5 de Outubro de 2005.
Manuela Z. Nhangá. Mercado Mucorreane, 13 de Outubro de 2005.
Maria Alberto Matusse. Mercado Mucorreane, 3 de Outubro de 2005.
Maria F. Mathe. Mercado Mucorreane, 13 de Outubro de 2005.
Palmira Muianga. Mercado Mucorreane, 13 de Outubro de 2005.
Rosalina A. Manhiça. Mercado Mucorreane, 7 de Outubro de 2005.
Salina . Mercado Mucorreane, 7 de Outubro de 2005.
Susana João António (chefe da comissão dos vendedores). Mercado Mucorreane, 15 de Outubro de 2005.
Teresa M. Manhiça. Mercado Mucorreane, 7 de Outubro de 2005.
Virgínia M. Chavana. Mercado Mucorreane, 3 de Outubro de 2005.

Anexos

Anexo 1

Lista nominal dos comerciantes de carvão vegetal no Mercado Mucorreane

Adelaide Antonio Tivane
Amâncio Perfírio
Amélia Machalite
Amélia Victor Brauce
Ana Antonio
Ana Mabunda
Ana Matawe
Ana Maluzane
Angelina Arnaldo
António Lázaro
Argentina Neto
Armando Balata
Arnaldo Manhiça
Artimiza Antonio Mboane
Artimiza Wilson Ndhophana
Augusto Julião
Beatriz Mandzaze
Cabral Cuna
Cacilda Macamo
Cardoso Munguambe
Carlos Socai
Castigo Joaquim Muchanga
Cecilia Mária Machunguane
Celeste Matosse
Ermínia Fabião Murhole
Ernesto Balata
Esperança António Chipa
Fátima António Theco
Fátima Macamo
Fátima Manjante
Flora Arnaldo Manhiça
Glória Neves
Graça Francisco Mabote
Graça Massigue
Helena Bazílio Nhanambe

Henriqueta José
Irene Banze
Joana Mahumana
Joana Quarenta
Joaquim Rafael
Jordão Macie
Júlia Salomão
Lídia Francisco Mawelele
Lídia Maposse
Lúcia Ernesto
Luisa Mopoi
Maria Albino Matusse
Maria Dupilar
Maria Duvane
Maria Faduco
Maria Filimone Mathe
Maria Julião
Maria Machava
Maria Mário Bila
Marieta Zefanias Lhaunga
Matilde Maposse
Nonda Lúcia
Rafael Huwo
Regina Mununa
Rosa Chicuawa
Rosalina Albino Manhiça
Rosalina António Dava
Rute Amosse
Salina Cuinica
Salmina Machava
Silvstre Filipe
Sónia Malasse
Sónia Manuzane
Suzana Munguambe
Teresa Andre
Teresa Meque Manhiça
Tomás Rafael Vilanculos
Verónica Chiane
Vitorino Honwana

Fonte: Entrevista com Artur Tuca, Chefe do sector de carvão vegetal no mercado Mucorreane, Maputo, Outubro de 2005.

Anexo 2
Lista nominal dos comerciantes de lenha no mercado Mucorreane

Aida
Alice
Amélia
Angélica
Angélica Cossa
António
Atália Manhiça
Bobo
Delito
Ernesto
Flora
Hilário
Jacinto Ukeio
Jaime Cuna
José
Linda
Lurdes
Manuel
Maria Malhango
Neto
Nuvunga
Paulina Muiambo
Preciosa Macamo
Ralina
Rondina
Salimina
Teresa
Virgínia

Fonte: Entrevista com Jacinto Ukeio, Chefe do Sector de Lenha no Mercado Mucorreane, Maputo, Outubro de 2005.

Anexo 3 **Guião de entrevistas**

Objectivo

- identificar as causas do envolvimento das mulheres na comercialização de combustíveis lenhosos como estratégia de sobrevivência no Mercado Mucorreane
- Conhecer a situação social e económica das mulheres comerciantes
- Identificar o tipo de transformações que ocorrem na família, na sociedade por causa da participação das mulheres no Mercado de trabalho.

Entrevista n.º:

Data da realização:

Identificação pessoal

1. Nome
2. Idade
3. Local de Nascimento
4. Língua materna
5. Outras línguas que fala
6. Estado civil
7. Ocupação actual
8. Religião que professa
9. Local de residência

Educação

1. Que tipo de escola frequentou e até que classe?
2. Com que idade deixou de estudar?
3. Se não frequentou nenhuma escola, porquê?

Casamento

1. Se é casada pode nos dizer alguma coisa da sua família?
2. O que faz o seu conjugue?

Organização do agregado familiar

1. Número de membros
2. Quem é o chefe do agregado familiar?
3. Qual é a ocupação do chefe do agregado familiar?
4. O que é que fazem os restantes membros? Estudam, trabalham, ou não fazem nada?

Comercialização de combustíveis lenhosos

1. Qual é a motivação para o comércio de carvão vegetal ou da lenha?
2. Quando e porquê começou a vender lenha ou carvão?
3. Porque optou em comercializar lenha, carvão vegetal e não outros produtos?
4. O que é que fazia antes de começar esta actividade?
5. Como é que conseguiu fundos para iniciar o comércio da lenha ou carvão?
6. Quais são os problemas que enfrentou quando começou a fazer o negócio?
7. Qual é o transporte que usa para o carregamento da lenha/ carvão vegetal?
8. Como é que armazena a lenha ou carvão?
9. Como é que vende o carvão ou lenha? À grosso ou a retalho?
10. Quais são as principais dificuldades que enfrenta ao realizar este negócio?
11. Onde é que adquire a lenha ou carvão?
12. Como é que sabem que nessas zonas existe lenha ou carvão?
13. O que é que costumam pagar? Alojamento, alimentação ou transporte?
14. Quantos sacos de carvão costuma comprar? E no caso da lenha como é feita a aquisição?
15. Se comercializa à retalho, quanto custa a lata ou montinho de carvão? E o molho de lenha?
16. Um saco quantas latas tem?
17. Por quanto compra o saco de carvão?
18. Se comercializa à grosso, por quanto adquire o saco de carvão e por quanto vende?
20. Quanto custa para transportar por saco de carvão?
21. Quando estão a comprar o carvão ou a lenha onde guardam o dinheiro para não ser roubado?
22. Tem havido problemas de assalto no Mercado Mucorreane?
23. Quanto tempo leva para comercializar a sua mercadoria?
24. Paga alguma taxa por realizar as suas actividades neste recinto?
25. Tem alguma licença para a prática deste negócio.

Gestão e investimento do rendimento

1. Como tem feito a gestão do dinheiro que provém do comércio da lenha ou do carvão vegetal?

2. Quem controla o que ganha?
3. Quem guarda o que ganha neste negócio?
4. Onde é que guarda os seus rendimentos? Tem alguma forma de poupança?
5. Como era a sua vida antes de iniciar este negócio?
6. Quais as vantagens que obteve a partir do comércio da lenha ou carvão?
7. Que tipo de transformações se registaram na sua vida devido sua participação na economia da família?
8. Quais as mudanças na sua relação com o seu marido, filhos, outros parentes e amigos (as)?

Anexo 4
Fotografias



Fotografia 1. Maria Matusse comerciante retalhista no exercício da sua actividade no mercado Mucorreane.



Fotografia 2. Ana António, comerciante grossista, dorme no mercado com o seu bebé porque sua residência está em Changalane, e não tem onde dormir em Maputo.



Fotografia 3. Graça Mabote, comerciante grossista de carvão vegetal no mercado Mucorreane exercendo a sua actividade.



Fotografia 4. Mostra o armazenamento da lenha ao ar livre no mercado Mucorreane.



Fotografia 5. Mostra o armazenamento do carvão vegetal ao ar livre no mercado Mucorreane.

Fazendo com que a prática da mesma fosse escolhida como alternativa de sustento de muitas famílias.

3.2. Caracterização dos comerciantes do combustível lenhoso

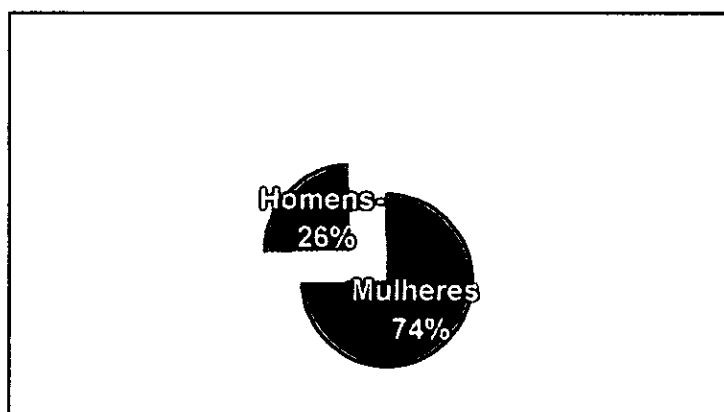
103 comerciantes praticam a comercialização do combustível lenhoso no mercado Mucorreane. Deste número, as mulheres representam o maior contingente com cerca de 74% dos comerciantes, enquanto que os homens perfazem cerca de 26% (vide tabela 1 e gráfico 1 a seguir).

Tabela 1
Número de mulheres e homens envolvidos na comercialização do carvão e lenha

Sectores de comercialização	Mulheres	Homens	Total
Sector de lenha	18	11	29
Sector de carvão	58	16	74
Total	76 (74%)	27 (26%)	103 (100%)

Fonte: Elaborada com base nos dados obtidos no mercado Mucorreane, Maputo, Outubro de 2005.

Gráfico 1
Comerciantes do combustível lenhoso no mercado Mucorreane



Fonte: Elaborado com base em dados colhidos no mercado Mucorreane, Maputo, Outubro de 2005.

A maior parte das mulheres praticantes da comercialização da lenha ou carvão não vivem no bairro onde se localiza o mercado, tendo muitas vezes que sair das suas