

Universidade Eduardo Mondlane
Faculdade de Letras e Ciências Sociais
Departamento de Arqueologia e Antropologia

Licenciatura em Antropologia

Mulheres e Suas Estratégias de Sobrevivência

(Estudo de caso das mulheres vendedeiras no mercado Fajardo em Maputo)

Trabalho de culminação de curso de antropologia na modalidade de projecto de pesquisa apresentado em cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de Licenciatura em Antropologia na Universidade Eduardo Mondlane.

Estudante: Yolanda Beatriz Filipe Maússe

Supervisora: Prof^ª. Dra. Carla Marília Teófilo Braga

Maputo, Julho de 2015

Yolanda Beatriz Filipe Maússe

Yolanda Beatriz Filipe Maússe

Mulheres e suas estratégias de Sobrevivência

(Estudo de caso das mulheres vendadeiras no mercado Fajardo em Maputo)

Trabalho de culminação de curso na modalidade de projecto de pesquisa apresentado em cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de Licenciatura em Antropologia na Universidade Eduardo Mondlane.

A Supervisora

Carla Braga

Prof. Dra. Carla Braga

O Presidente

Omar Madime

Dr. Omar Madime

O Oponente

Margarida Paulo

Dra. Margarida Paulo

Maputo, Julho de 2015

DEDICATÓRIA

Dedico a minha querida e adorável mãe, Delfina Ernesto Simão Tamele, mulher forte e batalhadora, pelas orações e pela confiança depositada em todos os momentos da minha vida.

Ao meu marido Titos Muiambo, pelo apoio, compreensão, carinho e paciência, pelo ambiente familiar tranquilo, para a realização do trabalho.

Em especial ao meu pai, Augusto Mbatsana por nunca me ter deixado ir abaixo, e sempre ter me motivando a seguir enfrente.

Aos meus irmãos Tânia Adelaide, Alcides Filipe e Alexa Patrícia.

Aos ex-colegas de curso, turma 2009, especialmente ao Ivo Nhumai, Sebastião Chaúque, Heden Langa.

Ao meu pequeno Gabriel.

DECLARAÇÃO DE HONRA

Eu, Yolanda Beatriz Filipe Maússe, declaro que este relatório de pesquisa, nunca foi apresentado na sua essência para a obtenção de qualquer grau e ela é fruto da minha investigação, estando referenciadas no decurso do texto, as fontes consultadas que utilizei para a sua realização.

Maputo, Julho de 2015

Yolanda Beatriz Filipe Maússe.

(Yolanda Beatriz Filipe Maússe)

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela vida, e pela protecção que tem prestado.

Agradeço imenso a minha orientadora a Professora Doutora Carla Braga, pela paciência, pelos ensinamentos e pelo acompanhamento até a realização do presente trabalho que nada foi fácil, sem a qual o mesmo não teria esta dimensão.

A todos os docentes da Faculdade de Letras e Ciências Sociais, em particular aos funcionários do Departamento de Arqueologia e Antropologia, meu muito obrigado pelos ensinamentos e pelo tempo de convívio na academia.

Aos meus pais Delfina Ernesto Simão Tamele e Augusto Mbatsana, pelo depósito de confiança durante o período da minha formação.

Ao meu marido e filho pela paciência. Aos meus irmãos, Alcides, Tânia e Alexa, pelas orações e palavras de encorajamento.

Aos meus colegas do curso de Antropologia 2009, meu muito obrigado por terem convivido e partilhado comigo as suas experiências enquanto formandos em Antropologia, em especial ao Sebastião Chauque, Ivo Nhumaio, Heden Langa.

A todos os meus informantes, pela recepção calorosa.

Muito Obrigada a todos.

RESUMO

O presente trabalho de pesquisa visa identificar e analisar a existência de outras estratégias de sobrevivência adoptadas pelas mulheres vendedeiras dos mercados, além da estrita venda de produtos.

O mesmo foi realizado na cidade de Maputo, mais concretamente no mercado Fajardo, tendo como foco as mulheres vendedeiras daquele mercado com idade superior a 30 anos.

A pesquisa teve como fio condutor as estratégias de sobrevivência desenvolvidas por Vijfhuizen e Whaterhouse(2001) que defendem que a ideia de indivíduos e grupos para ganharem a vida e a tentativa de satisfazer as suas necessidades.

Através de uma pesquisa qualitativa, de carácter exploratório, aliou se a pesquisa bibliográfica, a observação, as entrevistas semi-estruturadas e conversas informais, de modo a compreender ou captar o universo sociocultural dos informantes.

Como corolário do trabalho, constatou-se que algumas das mulheres vendedeiras, têm outras estratégias de sobrevivência além da estrita venda de produtos, nesse contexto destaca-se: o cultivo em machambas, a explicação de alunos, a limpeza em terrenos, a produção de bolos, chamussas e rissóis, a costura de roupas, dentre outras, como forma de contribuir cada vez mais para o sustento familiar. A maior parte dessas actividades são desenvolvidas em zonas algumas vezes distantes de suas residências.

Nesse contexto, a venda informal não pode ser vista como a única forma que as mulheres têm para o sustento do seu agregado familiar, outrossim, as outras actividades ajudam em caso de falência, podendo manter e/ou alavancar o negocio existente.

Além das actividades complementares à venda de produtos, importa referir que outras mulheres contam ainda com o apoio de familiares, vizinhos, amigos, irmãos da igreja, etc. WLSA e Biza (2001)

Palavras-chaves: Estratégias de sobrevivência, sector informal, família e agregado familiar.

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	2
2. REVISÃO DA LITERATURA.....	4
2.1 A Sobrevivência e o Sector Informal	4
2.2 Estratégias de Interajuda Familiar	5
3. QUADRO CONCEPTUAL.....	6
3.1 Sector Informal.....	6
3.2 Família	7
3.3 Agregado familiar.....	8
3.4 Estratégia da Sobrevivência	9
4. QUESTÕES METODOLÓGICAS	11
4.1 Métodos e Técnicas de Recolha de Dados.....	11
5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS	12
5.1 Pobreza e Estratégias de sobrevivência	12
5.2 Início e Aprendizagem do negócio	13
5.3 Outras estratégias de sustento familiar.....	14
5.4 Redes de Apoio com base na família	16
5.5 Redes de apoio com base na igreja.....	17
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	19
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:	20

1. INTRODUÇÃO

Certa vez, na companhia da minha mãe, ia ao mercado Fajardo fazer as compras da semana. Sempre que fui àquele mercado comprei numa senhora que a meu ver tinha os produtos sempre frescos.

Desta vez, depois da compra e esperando pelos trocos, a senhora informou que tinha em falta 10 meticais, e eu respondi que voltaria na semana seguinte para que me entregasse em produtos. Ela respondeu que não seria possível, pois naquela semana estaria a trabalhar num restaurante na zona de “Museu”, pelo que não iria vender. Felicitei-a pelo emprego e ela disse que não era emprego, mas sim um *biscato* que tinha conseguido com uma amiga da igreja.

Partindo desta constatação, apostamos em fazer a nossa pesquisa de campo com o presente tema, de modo a compreender o fenómeno. Pretendemos identificar e analisar outras estratégias de sobrevivência desenvolvidas pelas mulheres vendedeiras do mercado Fajardo em Maputo, uma vez que “... o sector informal é visto como o auge de estratégias desenvolvidas pelas mulheres para o sustento de seu agregado familiar.” (Machaieie, 1997)

O objectivo Geral deste estudo é:

- Compreender as estratégias de sobrevivência adoptadas pelas mulheres vendedeiras do mercado fajardo em Maputo.

Os objectivos específicos são:

- Entender as razões para a venda de produtos no mercado;
- Identificar os modos de aprendizagem dos vários negócios;
- Identificar outras actividades de geração de rendimentos para além da venda de produtos no mercado;
- Descrever as redes de apoio associadas as estratégias de sobrevivência;

O presente trabalho é resultado de uma revisão da literatura e de pesquisa feita sobre às mulheres vendedeiras do mercado Fajardo em Maputo.

Com o mesmo, pretende-se estudar as estratégias de sobrevivência das mulheres vendedeiras sob a perspectiva não somente da venda de produtos no mercado.

Para nós, a venda de produtos no sector informal já é uma estratégia de sobrevivência, o que pretendemos investigar são as outras estratégias desenvolvidas pelas mulheres para o sustento do seu agregado familiar, em paralelo com a venda de produtos.

Este tema é de maior relevância para a nossa sociedade que pode encontrar aqui, exemplos de vida e sustento, face as adversidades do dia-a-dia familiar.

Na generalidade, cabem aqui interesses por parte da comunidade académica das ciências sociais, e da antropologia em particular, por poder vislumbrar o comportamento das mulheres para o sustento do seu agregado familiar, num contexto cultural conjugado por muitas influências. Este tema também pode ser do interesse do governo, no âmbito da definição de políticas de acção social e desenvolvimento sustentável.

O presente estudo este estruturado em seis capítulos distintos, a introdução constitui o primeiro capítulo, segue-se o segundo capítulo que incorpora a revisão da literatura onde se mostra as perspectivas sobre a sobrevivência e o sector informal e as estratégias de interajuda. No terceiro capítulo, desenvolve-se o quadro teórico e conceptual para a análise do tema. No quarto capítulo ilustram-se os passos que foram percorridos para a realização do estudo, no que respeita as fases da pesquisa, técnicas de recolhas de dados e o perfil dos participantes.

O quinto capítulo e dedicado a análise de dados recolhidos durante o trabalho de campo, na primeira secção apresentam se as estratégias de sobrevivências com base na aprendizagem do negócio onde se procura perceber como e com quem ela aprendeu o negócio da venda. Na segunda secção, mostra-se a relação entre a pobreza, falta de recursos com a estratégia para o sustento familiar. Na terceira secção mostram se outra estratégia que nesse caso seria estratégias complementares praticadas por estas mulheres para o sustento familiar e na última secção mostra-se as redes de solidariedade com base na igreja. No ultimo capitulo apresentam se as considerações finais do estudo

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 A Sobrevivência e o Sector Informal

Segundo Da Silva, et al. (2005) a sobrevivência do indivíduo como pessoa ou como agente produtivo, é por conseguinte o elemento que está na raiz do papel cada vez mais amplo desempenhado pelo sector informal.

Foi a partir do conhecimento desse papel, e do respectivo peso, sobretudo no sector informal urbano, que a Organização Internacional do Trabalho (OIT) desde o primeiro quinquénio dos anos 70 iniciou uma série de estudos, destacando o potencial manifestado nas actividades informais (Andrade, et al. 1992).

Assim, o sector informal visualiza-se fundamentalmente como um fenómeno terceiro-mundista, basicamente urbano, caracterizado em especial por vários traços, em oposição ao sector formal; a existência deste sector da economia identifica-se como um segmento informal (irregular) do mercado de trabalho (oposto ao formal) que surge e se nutre a partir de condições de incapacidade da oferta de emprego manifestadas no mercado de trabalho, convergindo nele uma vasta e específica camada da população trabalhadora (Andrade, et al. 1992).

Andrade et al. (1992) argumenta que, como em todos os países subdesenvolvidos, o sector informal na cidade de Maputo consiste no aparecimento espontâneo de uma ocupação como consequência da oferta de mão-de-obra no mercado de trabalho. Ainda na cidade de Maputo verifica-se um confronto com um processo de imigração campo-cidade, de ritmo compulsivo e acelerado.

Este sector é, portanto a auto - criação de formas de ocupação que garantam a subsistência das camadas desprivilegiadas da população. São estas as pessoas que criam o seu próprio sector, com uma certa dinâmica de facilidades características da informalidade desse sector. Além disso, apoiam em grande medida o ingresso nas actividades irregulares urbanas as situações económicas específicas do país, (Da Silva, et al. 2005).

Quanto a população envolvida ela apresenta características particulares em torno da idade e do sexo, dominando a presença de mulheres e crianças. (Da Silva, et al. (2005)

Andrade et al. (1992) refere que, a maior parte dos produtos comercializados no sector formal, são escoados para a venda no sector informal, com a possibilidade de ultrapassar a vigilância das forças da ordem.

Da Silva et al. (2005) diz-nos que em Moçambique, a mais importante actividade produtiva das mulheres para a geração de rendimentos é a produção e venda de produtos alimentares. As mulheres também predominam em pequenos negócios, e operam por vezes até entre províncias e além-fronteiras. Elas produzem artesanato, por exemplo, vendem-no em outras províncias ou países e trazem de volta produtos básicos, para fazer face aos desafios do alto custo de vida e desemprego.

As mulheres neste sector em Moçambique são as que mais estão em desvantagem pois tem de realizar actividades no sector informal e ainda realizar tarefas domésticas, para além disso ainda tem falta de apoio das instituições financeiras (Da Silva et al. 2005)

Estas estratégias variam de acordo com 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 de sobrevivência estão direccionadas a dar respostas a outras necessidades. (Da Silva, et al. 2005).

2.2 Estratégias de Interajuda Familiar

Biza (2000) argumenta que as estratégias de sobrevivência a que se recorre passam pela venda de produtos no sector informal, e também o recurso a diversas redes de protecção social, baseados em laços de diversa natureza, gerados em espaços sociais distintos como: parentesco, vizinhança e a religião.

As necessidades de sobrevivências da família, levam a uma combinação das estratégias, alargando o campo de intervenção da mulher, no que se refere ao acesso aos recursos e a penetração na esfera pública e o alargamento das redes de solidariedade, tanto no que se refere a sua composição como a sua função.

As redes de interajuda desempenham deste modo um papel extremamente forte nas estratégias de sobrevivência da família por um lado, e como factor de identidade e autonomia. Deste modo, as actividades informais constituem o campo onde grande parte das mulheres urbanas e suburbanas obtém rendimento.

As redes de interajuda surgindo num contexto de mudança da família em que se altera e reestrutura o modo do vínculo parental que transpõem para o seu interior a solidariedade social. As estratégias de sobrevivência mostram como diferentes elementos se combinam interagindo na produção da família, provocando assim novas formas de organização e recomposição (Biza, 2000).

3. QUADRO CONCEPTUAL

Neste capítulo, apresentam-se os conceitos chaves que ajudaram a compreender o processo de busca de outras estratégias de sobrevivência desenvolvido pelas mulheres vendedeiras do mercado fajardo em Maputo.

3.1 Sector Informal

A expressão sector informal surgiu nos primeiros anos da década de 70, no modelo de desenvolvimento vigente no pós II Guerra Mundial, na altura considerava-se que a indústria devia absorver gradualmente a mão-de-obra do sector formal, considerada reservatório da força de trabalho, de acordo com Martinet (1991), o termo foi empregue pela primeira vez num estudo em Gana publicado em 1973 e veio a ser posteriormente adoptado pela Organização Internacional de Trabalho (OIT).

A manutenção e persistência actual do sector informal, explica-se pela incapacidade do sector formal em absorver a mão-de-obra excedentária nas zonas urbanas, bem como pela existência de actividades produtivas, não capitalistas nas cidades dos países em vias de desenvolvimento. (Martinet, 1991; Machaieie, 1997)

Para de Vletter (1992) a quarta década do desenvolvimento da Organização das Nações Unidas (ONU), deu maior ênfase a promoção do emprego ao alívio da pobreza e aos direitos humanos. Assim o sector informal desenvolveu-se neste sentido, como uma forma de absorção de mão-de-obra excedentária e como estratégia de sobrevivência das populações urbanas.

Machaieie (1997), afirma que o sector informal é uma boa espécie de bóia de salvação para pessoas com baixo nível de vida. O sector informal é assim caracterizado em parte por criação de empregos a margem do sector moderno, características essas que variam de acordo com as circunstâncias específicas de cada país ou região. Argumenta ainda

que o sector informal é residual por ser aquele a que a população economicamente activa se tem de sujeitar quando não pode entrar ou permanecer no sector moderno (Vletter,1992).

A definição do sector informal é independente da configuração do espaço físico em que a actividade de produção tem lugar, do volume de capital mobilizado para o processo produtivo, das características temporais da produção e do facto de a actividade ser principal ou secundaria na perspectiva do proprietário. Andrade e (Coquery-Vidrovitch,1992)

Coquery-Vidrovitch (1992) afirma que o sector informal designa o conjunto de pequenas empresas individuais não capitalistas onde se desenvolvem actividades geradoras de rendimento, baseando-se nos seguintes critérios: facilidade de acesso; utilização de recursos locais; propriedade familiar das empresas; pequena escala de operações; actividades não licenciadas.

Segundo Machaieie (1997) o sector informal é também visto como um conjunto de unidades dedicadas a produção de bens ou prestação de serviço, com a finalidade primordial de criar empregos e gerar receitas para os participantes nessa actividade. São actividades de pequena escala, com baixo nível de organização com pouca ou nenhuma separação entre o capital e a força de trabalho são baseadas no emprego ocasional, nas relações de parentesco, pessoais e sociais e não tem acordos contratuais que suponham garantias formais.

No âmbito do presente trabalho e segundo Machaieie (1997) o sector informal é um conjunto de unidades económicas que funcionam fora de quadro administrativo legal ou estatístico onde os resultados económicos não são contabilizados para o produto nacional bruto.

3.2 Família

De acordo com Andrade (1998) a família é entendida como corpo institucionalizado onde, através de relações de cooperação estabelecidas, se faz a socialização dos seus membros. Como agente de socialização a família produz e reproduz valores, regras e sanções (no sentido durkheimiano), que visa desenvolver conformidades geradoras de coesões, independentemente do meio de pertença.

Como corpo social a família estrutura e revela os modos como as pessoas se organizam e se pensam na sociedade, ao mesmo tempo que elabora estratégias de adaptação e

mudança social. É neste sentido que a família deve ser entendida como actor social, que reflecte os sinais exteriores da mudança social, e sobre ela actua, definido - lhe os contornos.

Segundo a Lei da Família (2004), a família e a célula base da sociedade, factor de socialização; a família constitui o espaço privilegiado no qual se cria, desenvolve e consolida a personalidade dos seus membros e onde devem ser cultivados os diálogos e a entreajuda. Esta família pode ser a comunidade de membros ligados entre si pelo parentesco, casamento, afinidade e adopção. Para a legislação de Moçambique entende se por família um corpo institucionalizado onde atraveis de relações de cooperação estabelecidas, se faz a socialização dos seus membros.

3.3 Agregado familiar

Biza (2001) argumenta que a definição de agregado familiar, embora varie em função dos contextos sócio - históricos que determinam, é tido como sendo um grupo de pessoas que desempenham em conjunto funções domésticas especialmente de cooperação económica e socialização das crianças.

Biza (2001) argumenta que o chefe do agregado familiar tem significados diferentes tanto para o homem assim como para a mulher. Falar de um agregado familiar chefiado por mulher assinala ausência de um homem adulto, economicamente activo e indica a presença de uma mulher chefe sem parceiro podendo ser solteira, separada ou viúva. Mas por sua vez Liberman (1988), define agregado familiar como grupo de pessoas ligadas por partilhar uma casa e um orçamento.

Gunyer (1981) vê agregados familiares como uma unidade económica mais importante em quase todas as sociedades Africanas, e define como um conceito, que implica uma unidade doméstica na tomada de decisões acerca do consumo e produção. Contudo, agregado familiar é um conceito analiticamente amplo, onde dois ou mais homens e suas famílias dividem em comum uma economia doméstica. Esta é uma categoria dinâmica com diferenças e similaridades no tempo e espaço que requer a associação de boas relações de parentesco, 1.entre os mais velhos e os mais novos, 2 entre os grupos domésticos. 3. É mais importante entre homens e mulheres. A tomada de decisão no agregado é um factor crucial, explica como os recursos da família devem ser alocados.

Nesse sentido para nos, entendemos que agregado familiar é uma pessoa ou um grupo de pessoas ligadas ou por laços de parentesco que vivem habitualmente na mesma casa e cuja as despesas são suportadas parcialmente ou em conjunto

3.4 Estratégia da Sobrevivência

Define-se o termo estratégia do sustento quotidiano a partir do termo em inglês *livelihood*. Afirmam ainda que estratégia do sustento quotidiano não se refere apenas a questão de abrigo e dinheiro, implica também relações de identidades e estatuto. *Livelihood* expressa ainda a ideia de indivíduos ou grupos de indivíduos que lutam para ganhar a vida tentando satisfazer as suas diversas necessidades de consumo e económicas, fazendo frente as incertezas, respondendo a novas oportunidades (Ellis,1999 citando carney,1998) e (_____,1992)

Segundo Vijfhuizen e Whaterhouse (2000) o termo “estratégia de sobrevivência” provém da tradução da palavra *livelihood* que expressa a ideia de indivíduos e grupos que lutam para ganhar a vida tentando satisfazer as suas necessidades, de consumo e económicas, fazendo frente as incertezas, respondendo a novas oportunidades e escolhendo entre diferentes posições de valores. Vijfhuizen e Wahaterhouse (2000) as estratégias são adoptadas e não são apenas uma questão de abrigo, dinheiro e comida para o sustento do quotidiano. Sobreviver também implica competição e controle dos recursos, posições e redes, competição e controle, emergem de relações sociais e são aspectos que não podem ser negados para a compreensão das estratégias de sobrevivências.

A palavra estratégia vem do Grego *estratégia* que significa a arte ou ciência de ser um general. Os generais gregos eficazes tinham de determinar as linhas de suprimento correctas, decidir quando lutar e quando não lutar e administrar as relações do exército com os cidadãos, políticos e diplomatas. Os generais eficazes, precisavam de planejar e de agir, uma vez que cada tipo de objectivo exigia uma disposição de recursos (Stoner e Freeman, 1999).

De Sá Consolo (1992), o termo sobreviver sugere um estado de vida posterior a uma grande crise ou catástrofe, estas crises podem vir de várias causas entre as quais as seca, cheias e guerras. As estratégias de sobrevivências podem ser definidas como um mecanismo tradicional encontrado pelas sociedades camponesas para garantir condições de manutenção da família e minimizar o risco. As estratégias serão concebidas como

mecanismos adoptados pelos actores sociais no processo da provisão de meios para a satisfação das necessidades básicas, aqui realça-se a capacidade e habilidade dos indivíduos sobreviverem por meios próprios (De Sá Consolo, 2004).

No que diz respeito ao trabalho das mulheres, as transformações na estrutura socioeconómica tem conduzido a alterações nas formas de construção das relações de poder, as políticas que o estado procura promover estão relacionadas com o desenvolvimento económico e social dos pais, tem tido um reflexo profundo na vida dos grupos, obrigando ao desenvolvimento de estratégias de sobrevivências e a cooperação económica ligada a pluriactividade dos seus membros com vista a optimização dos recursos (Loforte, 2000).

Tsabete (2004) citando por Cruz e Silva (2000) argumenta que as estratégias comportam as diferentes formas, praticas ou actividades realizadas por homens e mulheres com vista a gerar ou obter recursos materiais, monetários ou sob a forma de bens e serviços. A estratégia esta estreitamente ligada a pessoas que constituem o grupo doméstico que com seu esforço contribuem para a sobrevivência e êxito da mesma.

Desenvolver uma estratégia significa tomar medidas para garantir que o grupo doméstico esteja preparado para enfrentar as mudanças que ocorrem no seu meio ambiente, tirando partido das oportunidades que lhe aparecem para poder sobreviver aos grandes choques (como por exemplo a calamidades naturais), que o seu sistema vier a sofrer (Membawaze, 2005).

Assim as estratégias de sobrevivência entendidas como acções objectivamente orientadas por membros do grupo doméstico no sentido de responder a disfuncionalidade no sistema de reprodução social, constituem para muitos formas de aceder aos recursos. Na área rural distingue-se segundo a ordem de importância e pluriactividade que envolve maioritariamente as mulheres, práticas de interajuda, prestação de serviços em troca de produtos e dinheiro, o estatuto na comunidade, como principais estratégias de sobrevivências desenvolvidas pelas diferentes famílias com vista ao acesso e controle dos recursos (Andrade et al. 1998) e (Casimiro e Souto. 2010).

4. QUESTÕES METODOLÓGICAS

Neste capítulo, apresentam-se as principais questões metodológicas associadas à elaboração do trabalho, nomeadamente os métodos e técnicas que foram usados para a colheita de dados empíricos, de modo a perceber as estratégias de sobrevivências adoptadas pelas mulheres para o aumento ou a satisfação do sustento familiar. Para o presente estudo recorreu-se à metodologia qualitativa.

As entrevistadas são mulheres vendedoras do mercado Fajardo, em Maputo, maiores de 30 anos. São viúvas, solteiras e divorciadas e na sua maior parte não tiveram a oportunidade de estudar até ao ensino secundário, as que nenhuma concluiu a 12^a classe. Os nomes aqui presentes, são fictícios para proteger a identidade das entrevistadas.

4.1 Métodos e Técnicas de Recolha de Dados

Neste estudo recorreu-se tanto à pesquisa bibliográfica como documental, à observação, entrevistas e conversas informais. A pesquisa bibliográfica foi realizada nas bibliotecas da UEM concretamente, na Brazão Mazula, no Centro dos Estudos Africanos e por fim na biblioteca do departamento de Arqueologia e Antropologia (DAA). Cada uma das pessoas que participaram no processo de pesquisa exploratória foi entrevistada mais de uma vez e de forma consecutiva, de modo a compreender como acontece a venda de produtos no sector informal, em simultâneo com outras actividades.

A recolha de informações pode, desde já, ser definida como o processo organizado posto em prática para obter informações junto de múltiplas fontes, com o fim de passar de um nível de conhecimento para outro nível de conhecimento ou de representação de uma dada situação (De Katele e Roegiers, 1993), (Demo, 1995), (Richardsson, 1997) e (Eco, 1997).

Realizaram-se entrevistas semi-estruturadas às vendedoras do mercado Fajardo, em Maputo. As entrevistas serviram para deixar que as senhoras tivessem mais liberdade no que diz respeito à explicação, daquilo que queríamos saber. Por vezes não falavam bem a língua Portuguesa e era preciso fazer várias perguntas como forma de chegar à pergunta desejada.

Parte das observações foram feitas nas casas das participantes (para aquelas mulheres que praticam ou têm outras formas de ganhar a vida, praticando outras actividades em suas casas) e outras nos locais onde prestam serviços.

Adoptou-se a técnica de *snowball* que permitiu a localização do nosso grupo de estudo e assim aproximei-me das pessoas, perguntei-lhes se estavam disponíveis para participar na pesquisa e informei-as de que só participariam se assim o desejassem.

A técnica de *Snowball* requer do pesquisador a localização de um grupo inicial de entrevistados com determinadas características. Estes indivíduos, além de pesquisados são utilizados como informantes para a identificação de outras possíveis respondentes com as mesmas características para serem incluídos no estudo. Este processo é utilizado sucessivamente a fim de identificar o maior número possível de indivíduos que possa contribuir com a investigação (Biernacki e Waldorf(1981)

No processo da pesquisa etnográfica deparamos com alguns constrangimentos, pois algumas mulheres que havia programado entrevistar ausentavam-se na hora combinada sob o argumento de que já haviam vendido tudo o que traziam.

Também enfrentei dificuldades na fase da consulta documental no Centro dos Estudos Africanos devido a incompatibilidade de horários.

5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Neste capítulo analisam-se os dados recolhidos no mercado Fajardo, à luz do quadro teórico conceptual escolhido.

5.1 Pobreza e Estratégias de sobrevivência

Muitas mulheres afirmam que a pobreza e que lhes obriga a procurar outras formas de sustento e principalmente a ausência por parte dos parceiros e a falta de recursos para suprir as despesas do lar, faz com que elas busquem outras formas de ganhar dinheiro.

As estratégias de sobrevivências são desenvolvidas em simultâneo com outras actividades, isto é, para não ficarem só dependentes da venda de produtos no mercado, as mulheres procuram outras formas para ganhar dinheiro, como se evidencia nos seguintes trechos.

“ [...] Vivo sozinha com os meus 3 filhos, sou viúva há dois anos, não conto com o apoio de ninguém. O meu negócio é que sustenta toda a casa, se não venho vender a

vida está mal lá em casa. Porque sou eu a única pessoa que compra comida, livros e roupa das crianças” (Anifa, 46 anos).

“ Quando o meu marido estava vivo, passava dificuldades, mas conseguia resolver, porque ele como homem, sempre encontrava uma solução. Mas quando ele morreu, tudo ficou difícil, fui obrigada a vender batatas e cebola aqui no mercado. Para poder comprar alimentos para as crianças. No princípio tudo era difícil para mim, mas graças a Deus, consegui ultrapassar” (Dona Sónia, 40 anos).

Nestes estratos encontramos mulheres que devido a pobreza, ausência dos esposos, encontraram nas estratégias de sobrevivências formas de sustento familiar, recorrendo a venda de produtos no sector informal, algumas pela ausência dos esposos (Viuvez) sentem mais dificuldades, face as dificuldades quotidianas.

5.2 Início e Aprendizagem do negócio

Muitas mulheres desenvolvem estratégias de sobrevivência com base na venda de produtos, e muitas delas dizem que aprenderam o negócio ou com amigas, vizinhas, suas mães e outras pessoas, ou por iniciativa delas próprias, como se ilustra com os seguintes exemplos:

“A minha amiga é que me trouxe aqui no mercado para vender, quando deixei de estudar fiquei em casa e ela sempre passava para ir vender, um dia ela convidou me para ir ver como fazia, gostei e abri o meu próprio negócio, mas tudo com a ajuda da minha amiga” (Lurdes Mário, 33anos).

“Aprendi o negocio com a minha mãe, ela sempre vendeu no mercado, e quando os meus irmãos estavam na escola eu vinha ao mercado vender sozinha, no princípio era difícil porque não sabia bem os trocos [...] mas depois fui aprendendo, e até hoje que tenho a minha própria banca” (Anifa, 46 anos).

Neste estrato encontramos uma mulher, que com o baixo nível de escolaridade supriu a necessidade da venda de produtos com o apoio da família e das vendedeiras de

mercado. O baixo nível de escolaridade, é apontado por elas como sendo uma das principais causas da pobreza e conseqüente venda de produtos no sector informal.

“ [...] Eu aprendi o negócio sozinha, porque quando o meu marido morreu eu tinha que fazer alguma coisa para poder viver. Comecei a vender na porta da minha casa, pequenas coisas e depois é que vim ao mercado ” (Marina Onguesa, 40 anos).

Muitas mulheres iniciam a venda de produtos na porta da sua residência, pois algumas ainda não tem uma o esquema de como chegar ao mercado. Muitas chegam ao mercado por influência das vizinhas, amigas, irmãos da igreja e familiares.

As relações de vizinhanças são destacadas pelas nossas entrevistadas, que afirmam ter iniciado ou aprendido o negocio graças as boas relações de vizinhanças.

“ [...] Aprendi a vender com a minha vizinha, na verdade eu já vendia, tinha parado quando me casei porque meu marido não gostava, mas quando nos separamos eu tinha que voltar a vender e consegui com a ajuda da minha vizinha, ela me deu força e me ajudou com o xitique para eu ter a minha própria banca ” (Sônia, 40 anos)

“O meu marido sempre vendeu no mercado e quando começamos a viver juntos, ele me levou para lá para vender com ele, ele entregava os produtos e eu recolhia o dinheiro e fazia os trocos, (Mariamo Tajuia, 35 anos).”

Como podemos constatar são muitas as formas pelas quais as mulheres chegam ao mercado para vender, muitas delas com base nas amigas, vizinhas e algumas dizem ter apreendido sozinhas vendo ou observando as outras como faziam. Podemos salientar que ouve sempre ajuda de alguém para o início da actividade.

5.3 Outras estratégias de sustento familiar

“ [...] Mas negócio é sempre assim, um dia está bem outro está mal. Quando não estou no mercado saio para pilar milho em casa de outras senhoras, que não tem tempo, então as vezes eu vou pilar e quando precisam ainda me chamam para moer (Marta Joel, 44 anos) ”

Esta mulher, esta consciente de que o negocio não pode ser visto como um dado adquirido, no sentido de que, uma vez tido é para sempre. Sabe que há dias bom e dias maus, razão para procura de outros trabalhos fora a venda de produtos no mercado.

“ [...], Saio para trabalhar em casa dos outros, como varrer e cuidar das crianças, faço todo o trabalho doméstico, mas isso nem sempre, apenas quando me chamam, por exemplo quando tem festas. Eu vou lá varrer, arrumar, limpar e outras coisas, as vezes fico a cuidar das crianças e da casa de uns senhores ai, quando eles precisam viajar, para ficar lá com as crianças, ele são de fora dos pais, não tem família aqui (Catarina Artur, 38 anos) ”

“Quando não estou no mercado, fico em casa e ensino as pessoas que vão casar a cuidar da casa e do seu marido, como sou de Nampula as pessoas sabem que temos muitos segredos de lar. Então as pessoas que vão casar sempre vem a minha casa buscar conselhos. Mas também tenho criações em Magude de patos e galinhas, tenho também manchamba sem casa dos meus pais (Verónica Mate, 40 anos)

Um aspecto que podemos notar nestas mulheres, é a vontade, a disposição, que elas tem de ir atrás dos outros trabalhos, elas estão totalmente conscientes de que necessitam dessas outras actividades para complementar as outras e para o caso da nossa ultima entrevistada manter mais de duas estratégias para a geração de rendimentos.

“ Tenho tido uns “biscatos” ai, como depenar frangos num grande restaurante da cidade, uma vez por mês eles compram muitas galinhas e chamam 5 senhoras, assim ficamos 3 dias a depenar os frangos e depois nos pagam [...] e volto para o mercado vender (Tsumila Chadreque, 34 anos) ”.

Para esta mulher que teve a oportunidade de estudar um pouco, pode agora ensinar as outras crianças dando explicações como ela refere a baixo:

“ [...] Mas as vezes dão explicações da 2ª e 3ª classe, porque sei ler e escrever bem. Consegui arranjar este trabalho através dos meus compadres que sabem que gosto de ensinar (Cacilda Tembe) ”.

Para o caso de mulheres, solteiras, viúvas os negócios que tem feito, poucas vezes chegam para cobrir as despesas que são muitas dentro de casa, desde pagar os estudos para as filhas, pagar a alimentação, saúde, e ainda continuar com esses negócios porque

é o sustento da família. Outras que conseguem ainda fazem um *xitique* como forma de garantir que o negócio continue, em caso de falência.

As diversas actividades exercidas por essas mulheres para gerar rendimentos são: venda de produtos alimentares no sector informal, trabalhos fora de lar ou da zona de convivência (referi-mo - nos a trabalhos como: limpar terrenos, cuidar da casa e dos filhos dos outros) e outras actividades desenvolvidas em suas residências (como dar explicações aos meninos do nível primário, e truques de como cuidar do lar para as jovens que pretendem se casar)

5.4 Redes de Apoio com base na família

Segundo a WLSA (1998), apesar da pobreza de muitos agregados familiares, as redes de ligação familiar para apoio quer seja económico ou social continuam a verificar-se em momentos de aflição como doença, solução de conflitos conjugais, morte e falta de alimentação.

Algumas mulheres entrevistadas tem tido apoio por parte da família dela, ou da família do seu falecido esposo, pai dos filhos, tios, etc. Mas com isso, não quer dizer, que elas deixam de praticar a actividade do sector informal, ou ainda procurar outras actividades fora do lar., como se referem os estratos seguintes:

“ A família do meu marido ajuda, como vivem perto da minha casa, as vezes visitam-me. Tem me ajudado muito com as crianças, mesmo quando entram de férias na escola eles vem buscar-lhes para sua casa, e quando regressam trazem roupas e cadernos para a escola (Suzete Samo37 anos) ”

“ [...] Conto com ajuda dos meus irmãos quando tem para, me dar. As vezes eles pagam as matrículas das crianças quando tem dinheiro dão-me e compro comida para eles (nomeidade) ”

“ [...] Mesmo assim deixar de vender não posso, porque como não estudei muito preciso de vender, ultimamente tenho uns “biscatos” bons, que dão algum dinheiro. (MariamoTajuia, 35 anos) ”

Eu estudei até 9ª classe e tive que parar porque tive filhos cedo, e desde então tenho tido a ajuda dos meus familiares, principalmente dos meus pais. Eles pagam as despesas muitas vezes até me mandam comida para mi e meus filhos, (Assihma Riah, 49 anos).

“Gosto das coisas que faço porque me ajudam a sustentar a mi e as crianças em casa. Mas também a família do meu marido me ajuda, quando chega o tempo das matrículas eles pagam e mandam-me os materiais todos, isso não posso mentir eles compram mesmo, eu não compro, mesmo uniforme das crianças eles mandam” (Assihma Riah 36 anos) ”.

Tal como nos mostra Biza (2001), as relações de parentesco desempenham um papel muito importante no funcionamento harmonioso da família no meio urbano. Estes dados empíricos evidenciam contactos e laços afectivos com parentes que estejam quer próximos quer distantes.

A maioria das nossas entrevistadas, contaram com o apoio de amigas e vizinhas, a que encontramos as redes de solidariedades referidas por (Biza 2001)

5.5 Redes de apoio com base na igreja

Segundo a WLSA (1998), através dos membros da igreja, desenvolve se uma rede de solidariedade significativa entre os agregados familiares e não só, particularmente entre as mulheres, como pode ver nos trechos seguintes:

“Eu desde que casei entrei para a igreja do meu marido, tem sido bom estar lá porque me sinto acolhida. Os nossos irmãos da igreja dão nos ajuda me tudo o que precisamos, desde conselhos quando há problemas, orações quando alguém esta doente em casa, trabalhos e outros. O biscato que tenho agora, foi uma irmã da igreja que me arranjou, lavo e passo em casa do pastor da igreja, e depois dão me dinheiro. (Palmira Juiz, 50 anos) ”

“Desde que o meu marido morreu eu tive sempre o apoio da minha igreja, porque foi acolhida por todos lá. Eu tenho 6 filhos, e desde que ele partiu a igreja tem me ajudado muito, desde as matrículas e algumas roupas para as crianças, ate o dinheiro para começar o meu negócio a igreja é que me deu, esta igreja é tudo para mi, aquelas orações e conselhos da igreja são muito fortes [...], (Salmina Hugo, 38 anos) ”

“Na igreja me sinto bem, mas do que na minha própria família, quando eu entrei na igreja apresentei a minha situação (viúva) e disseram que haviam de me ajudar, mensalmente dão me roupas para as crianças, não é muito mas já ajuda, e aquelas orações que fazem dão me força para não ficar em baixo, (Juvenália George 44 anos) ”.

Através da igreja as mulheres ajudam-se no desempenho de muitas tarefas domésticas, cultivo de machamba, busca de água, lavagem de roupa. Esta interajuda verifica-se em casos de doença e morte de um dos membros do agregado familiar, o chefe da família ou a sua mulher.

“A minha casa é casa dos meus irmãos da igreja, me sinto acolhida e quando tenho problemas eles me ajudam a resolver. Como vivo perto da igreja quando há trabalho na igreja dou minha casa para se cozinhar lá, porque eles também me ajudam muito em orações, (Rosa Tembe, 42 anos) ”

“Minha igreja ajuda muito, todos quando temos preocupações recorremos a igreja, eu me sinto bem lá, mesmo os meus filhos dizem que gostam. Ajudam na educação das crianças porque esta juventude [...] e tudo quando peço me dão. Eles pagam a escola e costumam dar alimento, (Suzete Uamba, 39 anos) ”

Entende-se que existe uma complementaridade entre a igreja como centro de busca de ajuda espiritual e emocional e ainda material como se ilustram com as narrativas das nossas entrevistadas.

De facto, os pontos aqui levantados, vão de certa forma de encontro com a realidade verificada na mercado Fajardo. Mas como as estratégias de sobrevivências não são uniformes nem estáticas, pode-se desde já defender a ideia de que elas resultam de práticas e inserem-se nos interesses dos grupos domésticos enquanto entidades distintas. Deste modo, reconhece-se que cada grupo adopta as suas estratégias de sobrevivências num determinado tempo e espaço.

No mercado Fajardo observa-se estratégia de sobrevivência quando diferentes práticas ou actividades (como trabalhar algumas horas nos restaurantes da cidade, fazer os cuidados domésticos da casa dos outros, trabalhar em machambas, dar explicações aos alunos no nível primário, no caso das macuas dar conselhos às meninas que irão contrair o matrimónio, entre outros) são realizadas por homens e mulheres com vista a gerar, aceder e controlar recursos de modo a garantir a sobrevivência do grupo doméstico.

Portanto, perante este cenário, podemos ou chegamos à conclusão de que estratégias são meios ou formas que os homens e as mulheres utilizam para alcançar um determinado objectivo, fazendo uso das capacidades, oportunidades que cada um tem no seu meio ou na sua comunidade, através dos tempos, reagindo passivamente e só se ajustando ao ambiente quando surge necessidade.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por diversas razões como a pobreza e por serem chefes de agregado familiares, estas mulheres são obrigadas a encontrar formas do sustento do seu agregado familiar e não se deixando estar só pela venda de produtos no mercado.

Essas estratégias vão desde vender produtos no mercado informal, cuidar da casa dos outros, e fazer trabalhos para empresas.

As mulheres desenvolvem vários tipos de estratégias para o sustento do seu agregado familiar e suprir com aquilo que são as suas necessidades e de suas famílias.

Constatamos que o sector informal (na óptica de venda de produtos ao mercado informal), não pode ser mais visto como a única estratégia de sustento das famílias. Algumas mulheres ao longo do estudo, além de recorrer ao sector informal, desenvolveram outras estratégias de sobrevivência para além de venda informal de produtos como por exemplo: varrer e limpar casas de pessoas com maiores rendimentos, cultivar machambas, cuidar de crianças alheias, pilar e moer, confeccionar alimentos como biscoitos, chamussas e rissóis, dar conselhos aos noivos, etc.

Durante o estudo percebemos que estes trabalhos fora do lar e que não correspondem a venda de produtos no mercado informal do Fajardo, tem servido muitas vezes, como forma de reiniciar um negócio em caso de falência, ou aumentar o seu volume do negócio, com o dinheiro obtido do mesmo, todas as entrevistadas concordam que o trabalho fora do lar tem ajudado bastante.

Algumas mulheres reconhecem que os familiares é que arranjam esses trabalhos, através de conhecidos, colegas de trabalhos principalmente para conhecidos que trabalham nas zonas urbanas, uma vez que devido ao trabalho, esses não tem muito tempo para cuidar de suas casas. Mas outras encontram os trabalhos pessoalmente, saem muito cedo para zonas onde sabem que existem trabalhos como machambas e vão perguntando se alguém precisa e assim conseguem o seu trabalho.

O estudo faz-nos compreender que existe um cruzamento entre as pessoas do campo e da cidade, o urbano e o rural, é como se houvesse uma complementaridade de serviços, e a venda de produtos no mercado informal deixa de ser visto como a única forma de estratégia de sobrevivência a ser abraçada pelas vendedoras do mercado em referência.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Andrade, Ximena, Loforte, Ana, Osório, Conceição, Ribeiro, Lúcia, Temba, Eulália. 1998“A mulher e a lei na África Austral Investigação e Educação”in *Família em contexto de mudanças em Moçambique*, Imprensa Universitária, Maputo.

_____ 1992“A Posição das Mulheres e a Contribuição Feminina para a Subsistência dos Agregados Familiares”, Tese de licenciatura. Departamento de Historia, Universidade Eduardo Mondlane.

BIZA, Adriano, (2001) - As Características Sociais das Mulheres Chefes de agregado Familiar e suas Estratégias de Sobrevivências em Contexto Peri – Urbano(Tese de Licenciatura. Departamento de Antropologia e Arqueologia),Universidade Eduardo Mondlane

Coquery-Vidrovitch. Catherine, 1992. Informale en question. Marmattan, Paris.

Biernacki, Patrick. Waldorf, Dan, 1981”Snowball Sampling: Problems and Techniques of Chain RerralSampling”. *SociologicalMethods Reserch*.2

De Vletter, Fion.1992 “ Sector Informal” sabemos o que e quando vemos. *Tempo*, n. 1137.

De Vletter, Fion. 1992. Sector Informal Urbano: A maioria Negligenciada, *Tempo*, n 1141.

De Vletter,Fion, 1992. Mozambique’s Urban Iformal Sector: A Neglecteg Majority. Maputo.

Ellis, Frank, 1999. Rural Livelihoods and diversity in developing countries. Oxford Universtiy.

Casimiro, Isabel, Souto, Amélia, 2010, “Emponderamento Económico da Mulher” in *Movimento Associativo e Acesso a Fundos de Desenvolvimento Local*, CIEDIMA, Maputo.

De Sá Consolo, Maria J, 2004, “Integração Social e Estratégias de Sobrevivências de Refugiados em Maratane-Nampula”, Tese de licenciatura. Departamento de Historia, UEM.

Da Silva, et al, 2005, “Para além das desigualdades” in *a mulher em Moçambique*. Média, Maputo

Demo, Pedro, 1995 “Metodologia Científica em Ciências Sónias”, Atas, 3ª edição, São Paulo

De Katele, Jean-Marie, Roegiers, Chavier. 1993 “Metodologia de recolha de dados: Fundamentos dos Métodos de Observações, de Questionários, de Entrevistas e de estudo de Documentos”. Grafiroda, Lisboa,

Guyer, Jane, 1981. Household and community in african studies. in *African Studies Review*.

Eco, Umberto, 1997 “Como se faz uma Tese em Ciências Humanas”, Editorial Presença Lisboa,

Machaieie, Emília de Lurdes Estêvão, 1997, “Mulheres no Sector Informal, esforços e criatividade na luta pela sobrevivência”. O caso do mercado Bazuka, 1987 / 1996. Tese de licenciatura. Departamento de Historia, Universidade Eduardo Mondlane.

Martinet, P, 1991 “Ssecteur Informel: Debats et discussions de autor d`um concep in: Catherine Coquery-vidrovitch e Serge Nedelectieres – mode I Informel em Questions-Paris: Harmaltan.

Membawaze, Rogério, 2005, “Mulheres Chefes de agregado Familiar”, Viúvas, divorciadas, casadas e solteiras suas Características Sociais e suas Estratégias de Sobrevivências, Tese de licenciatura. DAA,UEM.

Loforte, Ana, 2000,“Gênero e poder entre os tsongas de Moçambique”, Promédia, Lisboa.

Richardson, Roberto Jarry, Peres, Jose, Wanderley, Jose, Correia, Lindoya, Peres, Maria. 1999, “Pesquisa Social: Métodos e Técnicas”, Atlas, 3ª edição, São Paulo.

Stoner, James, Freeman, Eduard, 1999. Administração. Rio de Janeiro. Brasil.

Tsabete, Sérgio Absalão, 2004, “Relações de Gênero e Estratégias de Segurança Alimentar e Nutrição no Distrito de Magude” in *o caso da povoação de Mahel-sede*, Tese de licenciatura. Departamento de Arqueologia e Antropologia, UEM.

Vijhuizel, Carin, Waterhoude, Raquel, et al, 2001, “Estabelecendo Ponte entre o Rural e o Urbano” in *Estratégias de Sobrevivências das mulheres, proveito dos homens, género, terra e recursos naturais em diferentes contextos rurais em Moçambique*, Centro dos Estudos Africanos.

WLSA,1998, “Família em contexto de mudanças em Moçambique”, Departamento de estudo de género e mulher: CEA