

Universidade Eduardo Mondlane

Faculdade de Letras e Ciências Sociais

Departamento de Arqueologia e Antropologia

**As mulheres *mukheristas*
e o comércio transfronteiriço**

Autora: Maria Rafael Matsimbe

Supervisor: dr. Alexante Mate

Maputo, Abril de 2013

As mulheres *mukheristas* e o comércio transfronteiriço

Relatório de pesquisa como requisito para a obtenção do Grau de Licenciatura em
Antropologia na Universidade Eduardo Mondlane

Autora:

Maria Rafael Matsimbe

O supervisor:

dr. Alexandre Mate

O presidente:

dr^a. Cátia Filipe

O oponente:

dr. Fernando Manjate

Maputo, Abril de 2013

Declaração

Declaro que este projecto de pesquisa original é original. Que o mesmo é fruto da minha investigação pessoal, estando indicadas ao longo de trabalho e nas referências bibliográficas as fontes de informação por mim utilizadas na sua elaboração. Declaro ainda que o presente projecto nunca foi apresentado anteriormente, na íntegra ou parcialmente, para a obtenção de qualquer grau académico.

Maputo, 5 de Abril de 2013

Assinatura

Maria Rafael Matsimbe

Dedicatória

Dedico esta dissertação ao meu marido Titosse, meus filhos Jennifer, Jefferson, José e Macpherson, meus irmãos, por todo o apoio e dedicação ao longo de mais uma etapa da minha vida, à memória da minha querida mãe, avós e do meu irmão.

Agradecimentos

Agradeço a Deus que colocou esta oportunidade à minha frente.

À Universidade Eduardo Mondlane pelas oportunidades e recursos disponibilizados.

Às pessoas que contribuíram para o sucesso deste trabalho quero desta forma reconhecê-las e endereçar os meus sinceros agradecimentos.

Ao dr. Alexandre Mate, meu supervisor, pela paciência e dedicação ao longo da produção desta dissertação.

Ao dr. Emídio Gune, dr. Euclides Gonçalves e dr. Manganhela pela pertinência do seu apoio.

A todos professores do Departamento de Arqueologia e Antropologia pela transmissão de conhecimento.

A todos colegas da turma pela companhia prestada durante o curso.

A todo grupo alvo especialmente as mulheres *mukheristas* vendedeiras na Baixa da cidade de Maputo pelos seus valiosos relatos.

Por fim, a toda minha família, amigos e aqueles cujos nomes não mencionei e que, directa ou indirectamente, contribuíram ao longo deste trabalho, o meu muito obrigado.

Lista de abreviaturas

ASSOTSI - Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal

COMUTRA - Comité da Mulher Trabalhadora

CEA- Centro dos Estudos Africanos

CAP-Centro de Análises Políticas

DAA- Departamento de Arqueologia e Antropologia

Resumo

O comércio transfronteiriço de carácter informal, envolvendo pequenas mercadorias adquiridas na África do Sul e revendidas em Moçambique ganhou uma nova dinâmica como fonte de rendimento para fazer face à carestia de vida e baixos salários no mercado do emprego assalariado entre algumas mulheres, particularmente na Cidade e Província de Maputo.

O objectivo do presente trabalho consistiu em compreender as estratégias adotadas pelas mulheres *mukheristas* no local da compra dos produtos (África do Sul), seu transporte, trânsito transfronteiriço e venda na Baixa da cidade de Maputo. Os procedimentos metodológicos para a realização deste trabalho consistiram em um estudo de caso detalhado, articulando-se a pesquisa bibliográfica e entrevistas semiestruturadas com as mulheres *mukheristas*.

Verificou-se que o comércio transfronteiriço e estratégias de reprodução socioeconómicas implementadas pelas mulheres *mukheristas* devem ser vistos como um processo complexo que inclui a compra dos produtos em territórios transnacionais, transporte, manuseamento e venda em Moçambique envolve que relações de poder, de exploração, cooperação, confiança e convivência entre as *mukheristas* e estas com os fornecedores de produtos, transportadores, *gai-gai* (carregadores) e compradores. O que requereu o conhecimento das experiências de cada participante, e vivências de carácter individual e social.

Notou-se que as estratégias de reprodução socioeconómica criam impacto que se resume na exclusão dentro dos grupos, cobrança de dívidas morais, criação de novas identidades, que fazem com que as *mukheristas* se configuram como as mais detentoras do poder no processo comercial, emergindo desta forma, conflitos que desestruturam as redes sociais entre elas e outras pessoas envolvidas nesse mesmo processo.

Palavras-chave: Comércio transfronteiriço; reprodução socioeconómica; redes sociais

Índice

Declaração.....	ii
Dedicatória.....	iii
Agradecimentos.....	iv
Lista de abreviaturas.....	v
Resumo.....	vi
1. Introdução.....	1
1.1. Problematização.....	3
1.2. Objectivos.....	4
1.2.1. Objectivo geral.....	4
1.2.2. Objectivos específicos.....	4
1.3. Hipóteses.....	5
2. Enquadramento Teórico.....	6
2.1. Operacionalização conceptual.....	7
2.2. Revisão de literatura.....	10
3. Metodologia.....	14
4. Resultados preliminares da pesquisa.....	17
4.1. Motivação e integração das mulheres no comércio transfronteiriço/ <i>mukhero</i>	17
4.2. Estratégias adoptadas pelas <i>mukheristas</i>	23
4.3. Fuga ao fisco e a corrupção nas Fronteira Ressano Garcia e Goba.....	24
4.4. Redes sociais e seus eventuais efeitos.....	25
4.5. A entrajuda e os seus efeitos.....	27
4.6. A dívida eterna.....	29
4.7. Impacto do comércio transfronteiriço e as dinâmicas socioeconómicas.....	30
4.8. O contributo do comércio transfronteiriço para a economia das <i>mukheristas</i>	31
Anexo I.....	39
Anexo II.....	39
Anexo III.....	40

1. Introdução

O presente trabalho é um relatório de pesquisa para a obtenção do Grau de Licenciatura em Antropologia, cujo tema é “Comércio transfronteiriço e estratégias de reprodução socioeconómica entre as mulheres *mukheristas*: um estudo a partir da Baixa da Cidade de Maputo”.

Os estudos sobre o comércio transfronteiriço tratam-no como uma actividade de micro importação informal caracterizada pelo trânsito de produtos de um país para o outro. Como refere Chivangue (2012: 12), em Moçambique este comércio escapa ao fisco na fronteira de Ressano Garcia, devido aos arranjos e às manobras implementadas pelos comerciantes *mukheristas*.

Nesta pesquisa enquadrámos o comércio transfronteiriço no sector informal dado que as mulheres *mukheristas* escapam de alguns procedimentos legais desde a compra dos produtos além fronteira, o pagamento das taxas aduaneiras, o transporte até a venda no destino.

A informalidade é concebida por Cruz e Silva (2005:23) como a participação de indivíduos numa actividade comercial sem possuir licença legal para o seu exercício, e que não sendo devidamente taxada, e não reportada oficialmente, no geral está abrangida pelo pagamento de taxas específicas às autoridades fiscais. Inicialmente era utilizada para se referir a actividades feitas ilegal e ilicitamente.

A pesquisa aliou-se a duas abordagens. A primeira que é apresentada por Chicane (2002), Manganhela (2006) e Chivangue (2012) que analisam o comércio transfronteiriço “informal”, olhando para as motivações, papel, lógicas e estratégias implementadas pelos seus praticantes para a sua subsistência e consideram esta prática como sendo reforçado pelos determinantes institucionais e políticos estabelecidos pela Polícia das Alfândegas, da Guarda-Fronteiras e agentes comunitários.

Ambas abordagens enfatizam os processos informais ocorridos em contextos laborais formais e informais para a reprodução socioeconómica dos trabalhadores. E para este trabalho consideramos as *mukheristas* dentro de um sector de trabalho produtivo de carácter comercial através do qual elas se identificam como trabalhadores e geram rendimentos mediante diversas estratégias informais.

Segundo Manganhela (2006: 4), o comércio transfronteiriço de Moçambique à África do Sul era feito pelos nativos de Namaacha, e que este é sustentado pelas práticas que permitem adquirir mercadorias de difícil trânsito pelas fronteiras. Conforme o autor, esta actividade tem atraído mais praticantes, desde o fim da guerra civil e após os acordos gerais da paz em 1992. Deste modo, entendemos que o comércio transfronteiriço é justificado também pelo processo histórico dos dois países. Pois, no tempo colonial, muitos moçambicanos foram recrutados para trabalhar nas plantações de cana-de-açúcar e nas minas proporcionando a transformação social e económica de alguns moçambicanos, e contribuindo para o desenvolvimento do capitalismo sul-africano e melhorias da vida de algumas famílias moçambicanas.

O presente trabalho está estruturado em cinco capítulos, sendo o primeiro composto pela introdução onde apresentamos a contextualização, a delimitação do tema e do espaço geográfico onde fizemos o estudo, o problema de pesquisa, os objectivos gerais e específicos e a justificativa. No segundo capítulo consta o enquadramento teórico, operacionalizámos os conceitos-chaves da pesquisa e segue a revisão de literatura, apresentando as diferentes linhas de abordagem tecendo algumas estratégias implementadas pelas mulheres *mukheristas*.

No terceiro capítulo, consta a metodologia do trabalho onde explicitamos as técnicas e métodos utilizados para o efeito do trabalho. No quarto capítulo apresentamos e analisamos os dados da pesquisa e confrontamos as diferentes abordagens sobre o assunto tratado. Identificamos e interpretamos as motivações que levam as mulheres *mukheristas* a praticarem esta actividade, as estratégias que elas adoptam na sua integração no grupo, na compra, transporte, trânsito transfronteiriço, na venda, comparamos com as tendências actuais do comércio transfronteiriço. E por fim analisamos o contributo do comércio transfronteiriço para as mulheres *mukheristas*. Finalmente, no quinto capítulo apresentamos as conclusões onde sintetizamos resultados que obtivemos da pesquisa exploratória.

1.1. Problematização

O comércio transfronteiriço é analisado de forma fragmentada, concentrando-se nas estratégias adotadas pelos seus praticantes para ultrapassar as barreiras fronteiriças e burocracias formais, como se estes elementos fossem únicos entraves para esta actividade. Do mesmo modo enfatizam-se os aspectos económicos e financeiros principais motivações para esta prática. O que não permite perceber de forma ampla as suas dinâmicas quer em torno dos praticantes quer em torno da actividade em si. Pois constatamos que neste processo comercial está presente o individualismo, a afirmação de identidades, relações de poder, de exploração, cooperação e confiança entre os seus praticantes. Além disso percebemos que esta actividade é um processo que inclui a compra dos produtos em territórios transnacionais, transporte, manuseamento e venda no local de destino (território nacional).

As estratégias de reprodução socioeconómica que ocorrem no processo do comércio transfronteiriço de carácter informal em Moçambique e, particularmente na parte sul do país desde a era colonial até os tempos actuais têm sido objecto de análise em diversas Ciências Sociais especificamente na Antropologia, na Imprensa e na esfera política (Cruz e Silva 2005). Na maior parte das análises esta actividade é concebida como comércio informal.

Diversos autores como Biza (2000), Chicane (2002), Mosca (2006), Mosse e Cortez (2006), Francisco e Paulo (2006) e Chivangue (2012) consideram o comércio informal como alternativa e estratégia de sobrevivência que funciona através de redes sociais informais de carácter associativas e cooperativas que promovem a entreajuda e solidariedade entre os seus actores. O que demonstra a reciprocidade entre no seio do comércio transfronteiriço que é o fundamento para a convivência e reprodução socioeconómica, que ultrapassam o nível das estratégias de sobrevivência.

Constatamos que a entreajuda como um jogo de reciprocidade, que quando não é cumprida (por ser um contracto de troca de favores¹) constitui uma fonte de relações conflituosas que podem desestruturar as redes sociais.

¹Videm Mauss 1974. Sociologia e Antropologia.

Torna-se problemático ainda considerar que as redes associativas funcionam genericamente para todos comerciantes do sector informal. Uma vez que existem há conflitos entre os actores que leva à formação de pequenos grupos isolados e indivíduos entre os quais não existe entreajuda. Isto fez-nos constatar que a entreajuda constitui um acto de correspondência simbólica, feita na base de vontade própria e ao mesmo tempo forçada, e que funciona por vezes dentro de um prazo calculado na mente de quem espera ser retribuído. Por isso que acarreta conflitos quando o prazo calculado passa e o que se espera receber não corresponde às expectativas. Dada a esta situação foi necessária a compreensão das estratégias que as mulheres *mukheristas* desenvolvem para manutenção da sua actividade.

Para este estudo não só se olhou para as políticas do Estado sobre o comércio transfronteiriço, como também às interações entre os seus praticantes (mulheres *mukheristas*). Porque mais do que produto das políticas, é produto dos próprios praticantes em interacção.

Com este estudo pretendemos contribuir e dar maior visibilidade da maneira como as mulheres *mukheristas* adoptam as estratégias para a sua reprodução socioeconómica através do comércio transfronteiriço e mostrar as suas lógicas. Do mesmo modo trazer mais reflexões sobre o comércio transfronteiriço que se juntem às já existentes.

1.2. Objectivos

A pesquisa considerou os seguintes objectivos:

1.2.1. Objectivo geral

Como objectivo geral o estudo procurou compreender as estratégias de reprodução socioeconómica que as mulheres *mukheristas* implementam para a eficácia da sua actividade no processo de compra, transporte, trânsito transfronteiriço e revenda de suas mercadorias.

1.2.2. Objectivos específicos

Especificamente para este estudo fizemos o levantamento de informações sobre as estratégias e motivações que levam as mulheres *mukheristas* a praticar o comércio transfronteiriço;

Interpretamos as estratégias doptadas pelas mulheres *mukheristas* para a sua integração laboral, na compra, transporte, trânsito transfronteiriço e venda dos produtos que comercializam;

Analizamos o contributo do comércio transfronteiriço nos aspectos sociais, culturais e económicas das mulheres *mukheristas*.

1.3. Hipóteses

Esta pesquisa considerou as seguintes hipótese para o trabalho:

- 1) O comércio transfronteiriço feito entre mulheres *mukheristas* é uma fonte de rendimento de economia doméstica que se liga às práticas de combate à pobreza.
- 2) O comércio transfronteiriço gera lucros atractivos quanto se conjugam diversas estratégias que envolvem o individualismo, relações de poder, de cooperação e confiança entre os seus praticantes.

Capítulo II

2. Enquadramento Teórico

A opção teórica escolhida para a análise das estratégias implementadas pelas mulheres *mukheristas* para a manutenção da sua actividade e para reprodução socioeconómica compreende a utilização da referência da racionalidade de Lisle White discutida por De Mello (2004) em: *Antropologia cultural: iniciação, teorias e temas*. E de Hugo (2000) por Chivangue (2012) em: *Mukhero em Moçambique: análise das Lógicas e Práticas do Comércio Informal*.

De Mello (2004) aborda os meios de produção enquanto produtos da mente humana que se tornam agentes de mudanças de outros níveis do fenómeno cultural. Cultura esta que para White se desenvolve quando a quantidade de energia de que o homem dispõem *per capita* aumenta. No comércio transfronteiriço de carácter informal constatamos a existência da reprodução socioeconómica quando as mulheres *mukheristas* aumentam os seus bens materiais através de um esforço tanto físico e quanto mental.

A teoria discutida em Chivangue, a *teoria da acção fundamentada* assenta nos valores normativos estatuídos pela sociedade. Para analisar as estratégias implementadas pelas mulheres *mukheristas* adoptamos como variáveis a diversidade, individualismo, dominação e distinção que compensam parcialmente a pressão da consciência moral e ética das práticas usadas como estratégias para o aumento de rendimentos socioeconómicos pelo grupo alvo.

Neste estudo postulamos que o comércio transfronteiriço é uma actividade onde se conjugam diversas estratégias de carácter individualista e egoísta que acabam por contribuir significativamente para a materialização de um objectivo comum que é a obtenção de rendimentos socioeconómicos das mulheres *mukheristas*.

Para argumentarmos sobre as estratégias adoptadas pelas *mukheristas* recorreremos às reflexões de Sousa e Oelze (1998) citando Simmel, e de Bourdieu (2007) que discutem a racionalidade do indivíduo e a sociedade: ambos defendem a existência de um campo em que os agentes disputam e ocupam diferentes classes sociais. Sendo que os valores são importantes para a construção do indivíduo que perante o subjectivo e o objectivo a sociedade atribui valores colectivos e individuais.

Sousa e Oelze (1998) entendem que o homem perde a sua liberdade quando começa a viver em sociedade. O que significa que nem tudo o que as pessoas escolhem é produto da sua vontade, a escolha segue sempre um ideal dependendo do contexto social. Contexto esse que é formado por pessoas, seus bens e pela Natureza.

2.1. Operacionalização conceptual

Nesta secção definimos os conceitos chaves da pesquisa nomeadamente: comércio transfronteiriço, estratégia de reprodução socioeconómica e redes sociais.

Comércio transfronteiriço

Os estudos feitos sobre este fenómeno como o de Covane (2002) e Feliciano (1998) mostram que no tempo colonial e durante a guerra civil, a emigração no sul de Moçambique ganhou maior protagonismo onde as mulheres migravam como acompanhantes dos seus maridos.

O comércio transfronteiriço é uma continuidade de um fenómeno que em tempos funcionou como estratégia dentro de um contexto, o que nos leva a concluir que actualmente trata-se de uma prática histórica e cultural que entrou em dinâmica entre os moçambicanos, uma vez que as mulheres viajam de forma independente. Actualmente esse fenómeno intensifica-se devido a maior facilidade para a aquisição dos passaportes e pela adopção da política da desvalorização dos vistos, para a emigração nos países membros da SADC (Covane 2002).

Na sua tese de mestrado Chivangue (2012:12) concebe o comércio transfronteiriço como uma actividade de micro importação informal caracterizada pela travessia de Ressano Garcia para África do Sul (RSA), local onde o *mukheristas* compra diversos bem para uma posterior venda, geralmente a grosso, nos mercados de Maputo.

Nesta pesquisa consideramos o comércio transfronteiriço como parte do comércio informal onde as mulheres *mukherista* adoptam estratégias para a sua reprodução socioeconómica. Este por estar associado ao ramo de comércio informal, aliamos-nos à visão de Cruz e Silva (2005) segundo a qual este actividade é realizada pelas pessoas sem possuir licença legal mas que são está abrangidas pelo pagamento de taxas específicas às autoridades fiscais.

Estratégias de reprodução socioeconómica

Amorim (2004) discutia a reprodução social a partir da endogamia, onde os casamentos no seu objecto de estudo eram uma estratégia de reprodução social. No seu artigo, sobre a reprodução biológica e social nos comportamentos diferenciais nas lajes do pico mostra que, as estratégias de reprodução social entre os açorianos das lajes do pico são feitas ao mesmo nível, pelos casamentos tardios no mesmo grupo, pelo celibato e pela emigração.

O recurso ao comércio transfronteiriço é também visto na perspectiva do género por Baptista e Cacciamali (2009), ao mostrarem que a migração feminina cria a diferença salarial entre homens e mulheres naquele, os homens ganham relativamente mais em relação às mulheres e que isso acontece porque o mercado de emprego valoriza mais os atributos masculinos em detrimento dos femininos. Concluem que apesar de mulher estar inserida no mercado de trabalho, não diminuiu o seu papel de mulher como mãe, esposa, funcionária e responsável pela transmissão de valores.

Bourdieu (2007:122) define as estratégias de reprodução socioeconómica como sistemas de reconversão dos bens materiais e sociais que depende dos instrumentos ou do capital a ser reproduzido, onde qualquer mudança acarreta uma reconstrução de instrumentos de reprodução.

Do mesmo modo Da costa e Rodrigues (1997) entendem as estratégias de reprodução como um conjunto de lógicas e práticas que articulam o tradicional e o moderno, resultantes das transformações e readaptações das sociedades e novos contextos, centradas na família como grupo de organização e gestão das mesmas, implicando uma dispersão de recursos, actividades e redes de relações. Estes autores aliam estas estratégias imperativas de sobrevivência.

Para o presente trabalho entendemos as estratégias de reprodução socioeconómica como meio de transformação social e económico da vida das mulheres *mukhristas*, comparando a partir do antes, depois e agora. Este conceito é de importância vital, uma vez que encontramos as mulheres a implementar estratégias com objectivo de acumular o capital e reproduzir as suas relações sociais, elevando o seu *status* social e económico.

Redes Sociais

A rede social concebida por Maia (2002:54) como um conjunto de configurações sociais que os indivíduos são capazes de representar. Portanto, o número e o tipo de relacionamentos serão factores que permitem estudar os indivíduos e os grupos a partir de um conjunto de categorias e em relação aos mais diversos aspectos. Maia vislumbra a ambiguidade na sua conceptualização que na visão de Mayer (1987:128) crava-se nas matrizes de conexões sociais.

Mayer (1987:127) concebe como quase-grupos e assenta em dois pressupostos: os classificatórios, em que são construídas em função dos interesses comuns, subjacentes ao grupo potencial como também pode ser feita por um indivíduo a partir do seu *status* e, os interactivos baseados a um conjunto de indivíduos em interacção.

Mayer (1987) introduz também a noção de conjunto-de-acção que difere do grupo ou da associação que pode ser difusa, enquanto nas primeiras, as acções de qualquer membro tornam-se relevantes uma vez que são interacções com o próprio ego ou seu intermediário.

Estes conceitos adequam-se na configuração a que pretendemos estudar entre as *mukheristas* uma vez que elas interagem juntas e lutam pelos mesmos objectivos mas com interesses diferentes e individuais.

2.2. Revisão de literatura

Nesta parte apresentamos e analisamos as linhas de abordagens sobre o comércio transfronteiriço “informal”. Os estudos sobre o comércio transfronteiriço surgem das reflexões sobre a expansão da rede comercial na Europa a partir do século XVIII com a Revolução Industrial, tendo-se alastrado para outra parte do mundo como: África e Ásia.

Como explica Garcia (2008), o comércio transfronteiriço é consequência da cientificidade tecnológica acelerada através da informação e da facilidade de transporte que levou fácil circulação e fluxo de mercadorias, serviços e factores produtivos no mundo entre os séculos XIX e XX, tendo contribuído para o rendimento e riqueza individual médio das populações.

Chicane (2002), Manganhela (2006) e Chivangue (2012) apresentam uma visão estruturalista sobre o comércio transfronteiriço “informal”, designadamente *mukhero*, olhando para as motivações, papel, lógicas e estratégias implementadas pelos seus praticantes para a sua sobrevivência. Em tais abordagens é notória a invisibilidade das interacções entre os praticantes como uma das motivações, estratégias e lógicas associadas a esta prática para a reprodução socioeconómica.

Em sua tese de Licenciatura Chicane (2002) escreve sobre *mukhero/mukheristas* em Maputo a partir da fronteira de Namaacha em Ressano Garcia, enfatizando as redes sociais como objecto de estudo para perceber a prevalência das formas de solidariedade e de reciprocidade para transaccionar as mercadorias na fronteira, tendo constatado que estas promovem a sua integração no processo de *mukhero* e ao mesmo tempo funcionam como mecanismos de entreajuda.

Chivangue (2012), na mesma ideia que Chicane (2002) analisa as lógicas do *mukhero* na travessia fronteiriça de Namaacha em Ressano Garcia, Maputo, destacando as redes de solidariedade do tipo comunitário como melhores estratégias da prática de *Mukhero*, em contraste como a ideia de associações pelo facto destas constituírem um espaço de projecto dos seus líderes, e podem ser vistas como passíveis de instrumentalização por parte do governo, enquanto os *mukheristas* são os próprios agentes desta prática. Explica ainda o autor que esta prática ganha sentido a partir da fuga ao fisco, prestação de favores sexuais pelas mulheres, suborno aos agentes das alfândegas e contorno de instituições do Estado.

Manganhela (2006) discute o *mukhero* como fonte de aumento de rendimentos nas receitas das alfândegas. E igualmente a Chivangue (2012), centrando a sua análise no campo motivacional e das estratégias considera a “pobreza absoluta estrutural” como factor que leva as pessoas a praticar o *mukhero* e constata que a fuga ao fisco e a corrupção que é o suborno da polícia das alfândegas constituem estratégias que os *mukheristas* adoptam para maximizar o lucro, dadas às elevadas taxas aduaneiras na entrada de produtos Sul-africanos a Moçambique pelas fronteiras.

Chichava (2011) traz uma reflexão que revela a motivação para o comércio transfronteiriço que envolve as políticas dos Estados Membros da SADC, onde se considera que a reprodução socioeconómica resultaria do comércio de livre circulação. Esta política incentiva aos comerciantes de Moçambique a buscar produtos em outros países, mas que se deparam com barreiras no trânsito transfronteiriço. Facto que leva a adopção de diversas estratégias entre as quais a fuga ao fisco e a corrupção.

Casal (2005) na sua obra faz um desfecho de toda a literatura aqui apresentada, tornando-se deste modo o autor em maior destaque deste estudo. Fez um estudo sobre o desenvolvimento procurando compreender o funcionamento das teorias de dádiva nos sistemas mercantis em Damaia. O autor entende a cooperação e a reciprocidade nas trocas mercantis como sendo uma estratégia dominante entre os comerciantes, onde há jogo de interesses individuais e considera a cooperação e a reciprocidade como bases teórica e analítica para compreender os fenómenos sociais das trocas mercantis.

Uma vez que na nossa perspectiva o comércio transfronteiriço é um processo que envolve a compra de mercadorias em outros países, seu transporte, manuseamento e posterior venda no território nacional envolvendo processos “informais”, para a nossa análise recorreremos também a algumas abordagens sobre o comércio “informal”. Em tais abordagens destacamos Estermann (1971), Feliciano (1998), Biza (2000), Bilale (2007), Covane (2002), Casal (2005), Cruz e Silva (2005), Mosca (2006), Tvedten et al. (2009) e Chichava (2011).

Estes autores apresentam uma visão mais abrangente sobre o comércio transfronteiriço uma vez que estabelecem a relação entre a estrutura socioeconómica dos comerciantes informais, as políticas e quadros normativos formal, informal e espontaneamente instituídos. Os mesmos têm limitações por tratar esta actividade como uma alternativa para a sobrevivência, e que resulta do

desemprego e fome estruturais, cujos praticantes têm um baixo nível de escolaridade (Biza 2000; Francisco e Paulo 2006).

Mosca (2006) ao analisar o comércio informal em Maputo observou que este processo informal criava rupturas aos princípios das famílias tradicionalmente construídas e faz surgir conflitos porque reestruturam a divisão social de trabalho nas famílias e nas comunidades, e configuram novas relações de poder entre homem e mulher. Conforme o autor, a sobrevivência das economias das mulheres do sector informal assenta, em alguns casos nas relações familiares e de proximidade e em laços de solidariedade e cooperação.

Tvedten et al. (2009) estudaram sobre as estratégias de reprodução implementadas pelas mulheres para a sua subsistência, em Mussoril e mostram que, naquele local elas não tinham prestígio pois este era ostentado pelas pessoas com um emprego formal embora mesmo que agricultura praticada pelas mulheres era considerada como principal fonte de rendimento económico das populações, particularmente das mulheres chefes de agregados familiares e mães solteiras.

Num olhar cultural e histórico Feliciano (1998) na sua obra intitulada *Antropologia económica dos tshonga do Sul do Rio Save de Moçambique* procurou compreender a lógica interna da economia tshonga do povo Makeze e conclui que as relações de parentesco ainda estão no quadro dominante das actividades económicas apesar dos desajustamentos e descontinuidades impostos pela colonização.

Covane (2002) na mesma ideia com a do Feliciano em um olhar sobre o processo histórico do sul de Moçambique e da África do Sul explica que no tempo colonial e durante a guerra civil, as mulheres viajavam para África do Sul como acompanhantes dos seus maridos a curto prazo. O dinheiro que os seus maridos ganhavam cobria as suas despesas e compravam gado para criar fortuna e, criava novas dinâmicas socioeconómicas nas suas zonas rurais.

Na linha das dinâmicas, Cruz e Silva (2005) analisa a organização dos trabalhadores do comércio informal nos mercados da Cidade de Maputo e discute a exclusão social das mulheres no comércio informal, por constatar-se que este fosse pouco convencional para elas, o que levou a alteração dos padrões ligados a valores culturais e relações sociais de género nas famílias e na sociedade.

Estermann (1971) na sua obra sobre análises de uma exposição das principais actividades económicas de três grupos étnicos do sudoeste de Angola: ambos; nhaneca-humbe e herero que, consideravam a divisão do trabalho. Sendo a agricultura e a pastorícia como a base das suas actividades económicas em que quando fosse época da seca, abandonavam a agricultura e praticavam a pastorícia. A primeira era praticada pelas mulheres e a última pelos homens. E as mulheres ainda adoptavam como estratégia para aumentar rendimentos domésticos a olaria, latas e cobre como objectos de uso corrente e/ou de adorno.

Estas abordagens formalistas e associativistas acima discutidas, onde temos as mulheres como acompanhantes, e culturalmente interditas na prática do comércio informal, onde a divisão do trabalho por sexo era a estratégia de reprodução socioeconómica vigente, neste estudo compreendemos que se tratou de uma fase em que a dinâmica seguia um padrão de vida assente na distinção de género, onde o trabalho das mulheres era desprezado. A vida é dinâmica, e devemos esperar transformações nas atitudes comportamentais dos actores sociais. As mulheres *mukheristas* objecto deste estudo já não vão às machambas, não se deslocam para os postos de trabalho assalariado, e optam pela prática de comércio transfronteiriço através do qual garantem a sua reprodução socioeconómica.

Capítulo III

3. Metodologia

Nesta secção apresentamos os meios usados e a forma como fizemos a pesquisa no âmbito da recolha de dados.

Para este estudo adoptamos o estudo de caso detalhado, dada a sua possibilidade de fazer o levantamento de dados qualitativos usando recurso á pesquisa bibliográfica como forma de buscar teorias subjacente ao estudo, feita nas bibliotecas do DAA, de Brazão Mazula, da CEA e CEP, ambas da Universidade Eduardo Mondlane e outros artigos “baixados” na internet. Baseamo-nos nas entrevistas semiestruturadas e a observação não participante, definidas em Quivy e Campenhoudt (2005), dada a profundidade e a sensibilidade do fenómeno estudado que, considerou mais os aspectos ligados às estratégias de reprodução socioeconómica implementada pelas mulheres *mukheristas* seu local de trabalho. A nossa observação teve maior enfoque nas práticas e discurso das *mukheristas* no local de revenda, dadas as limitações da dimensão territorial abrangida pelo comércio transfronteiriço.

No que concerne às entrevistas semiestruturadas entrevistamos 19 informantes, a saber: 4 motoristas de chapa, 5 “gai-gais” e 10 *mukheristas*. Os motoristas e os *gai-gais* entrevistados tornaram-se em destaque porque são grupos bastantes relacionados no domínio das actividades desenvolvidas pelas *mukheristas* formando deste modo, um objecto fundamental para a resolução das questões que o estudo discute.

Para uma melhor compreensão das práticas das *mukheristas*, as entrevistas foram efectuadas individualmente para todas elas, e em grupos, para outros informantes. Para tal guiámo-nos por uma lista de tópicos, que juntamente com a facilidade de comunicação linguística e de observação, possibilitou-nos na recolha de dados mais precisos. Durante a interacção com o grupo alvo, privilegiamos conversas informais, para estimular os informantes de modo a criar um ambiente favorável e, deixá-los a vontade para expor os sentidos sobre as suas práticas.

Estas técnicas e métodos serviram de meio para buscar respostas ao problema, e, como forma de responder o objectivo geral destacamos, as estratégias por elas implementadas; as motivações que, levam-nas a optarem por esta prática e não outras; as estratégias por elas adoptadas na sua

integração laboral², o impacto do relacionamento e interacção entre as *mukheristas*, os “*gai-gai*” e seus motoristas e, as dinâmicas socioeconómicas; no fim destacamos o contributo que advém da interacção entre eles e o desta actividade nas suas economias.

Para as *mukheristas* e os “*gai-gais*” as entrevistas foram efectuadas na Baixa da cidade de Maputo junto aos armazéns onde elas fazem a posterior revenda e, para os motoristas que transportam *mukheristas* e suas mercadorias foram realizadas 4 entrevistas das quais: 2 no Terminal Rodoviária, da Baixa da cidade de Maputo, 1 foi feita no percurso Durban-Maputo e 1 na fronteira em Ressano Garcia. Para analisarmos os dados guiámo-nos pela resposta ao objectivo geral, ao problema e à pergunta de partida, a partir dos objectivos específicos da pesquisa.

O principal constrangimento durante a pesquisa foi a limitação que decorreu do factor tempo, dado que muitas informantes estavam indisponíveis, por natureza do seu trabalho. Inicialmente foi nos recusado fazer parte do grupo alvo alegando que fizéssemos um estudo que se calhar tivesse ligação com a inspecção dos serviços das alfândegas, para averiguar assuntos ligados á corrupção ou à fuga ao fisco.

Como solução criamos amizade com os “*gai-gais*” dos armazéns e alguns motoristas delas que nos fizeram chegar até elas. Como forma de garantir a sua amizade, durante a recolha de dados, tivemos de comprar, comida vendida no mercado, como forma de acompanhá-las na hora do seu almoço. Compramos também “Maçãozinhos” para comermos todas juntas enquanto interagíamos; como também pinteí unhas de verniz, e inventei sorrisos e conversas e pedi para participar num convívio de *xitique* que depois foi nos admitidos. E num sábado seguinte fomos conviver á casa da Maida a quem recebia *xitique*³.

² Em alguns meios sociais o termo laboral, trabalho associa-se ao emprego assalariado exceptuando os trabalhos domésticos, comerciais etc. Para mais detalhes videm Arthur, Maria José *Apud* Negrão 1998. Relações de género em Moçambique. Pp.27.

³ Um sistema rotativo e endógeno que consiste num grupo de pessoas, constituído por amigos, colegas de trabalho ou familiares que estipulam um montante de contribuições assim como a periodicidade dos encontros para prestação de contas e distribuição rotativa amealhado por cada uma das pessoas envolvidas no grupo (Francisco e Paulo 2006). No grupo das *mukheristas* estudado o *xitique* é feito como um meio de poupança e de socialização.

Também fizemos duas viagens, uma a Durban e outra á fronteira de Ressano Garcia. Na primeira viajamos durante o dia sem sucesso, isto porque apanhamos autocarros que é, pouco comum para *mukheristas* em estudo. Esta viagem aconteceu num final de semana em que os moçambicanos festejavam feriados consecutivos e tolerância de ponto consequentes, do dia 2 de Fevereiro que, se comemora o Guazamuthinee⁴ e o dia 3 do mesmo mês, dia dos heróis moçambicanos⁵.

Contudo, a segunda viaje apesar dos gastos e do desafio de viajar nas noites foi com sucesso. Ambas viagens acarretaram custos monetários, tempo e sacrifícios porque, implicou que fizéssemos todas as viagens (excepto a da ida á Durban) de noite, como forma de nos encontrarmos com o objecto de estudo. Foi interessante.

O trabalho foi realizado no bairro central C, popularmente conhecido por Baixa da cidade de Maputo que se localiza paralelamente entre as avenidas Fernão Magalhães a Norte da Zedequias Manganhela a Sul; e perpendicularmente entre as avenidas Filipe Samuel Magaia a Este e avenida Karl Max a Oeste

⁴Dia em que o colonialismo português enfrentou uma forte e reconhecida batalha com Maguiguana em Marracuene.

⁵ Dia da morte do Eduardo Mondlane um dos fundadores do partido FRELIMO que, que levou o fim da guerra colonização em Moçambique.

Capítulo IV

4. Resultados preliminares da pesquisa

Nesta secção descrevemos, analisamos, interpretamos os dados sobre o comércio transfronteiriço e a reprodução socioeconómica das mulheres *mukheristas*, centrando-nos nas motivações, integração, estratégias adoptadas, o contributo e significados que elas atribuem a esta prática.

4.1. Motivação e integração das mulheres no comércio transfronteiriço/*mukhero*

A integração das mulheres no comércio transfronteiriço significa início de uma nova etapa da sua vida que tem por vezes consequências nefastas quando leva-as ao risco de vida devido a viagens longas em automóveis *mini-buss*. Outro risco é de perder bens materiais que possuam anteriormente quando fazem empréstimos de dinheiro nas instituições bancárias penhorando bens que posteriormente são confiscados no caso de não conseguirem reembolsar o dinheiro dentro do prazo estabelecido devido a falta de conhecimento e de experiência sobre a prática de *mukhero*. Há também consequências de carácter social como a ruptura com as relações sociais estabelecidas com certas pessoas (familiares, amigos e vizinhos), perda de certo prestígio e estatuto sociais devido ao juízo de valor que se faz sobre a mesma prática pelas mulheres.

Como estratégias de integração no *mukhero*, as *mukheristas* algumas filiaram-se recorrendo às redes sociais através das quais conseguiram estabelecer amizades e intimidades. O que permitiu-las o acesso à aprendizagem sobre o fazer *mukhero*. Outras *mukheristas* filiaram-se e ganharam experiências sobre esta prática individualmente.

A filiação nas redes sociais limita a independência e compromete as *mukheristas* por causa da dívida social que contraem para a sua integração no comércio e no grupo. No caso em que procuram ser independentes surgem conflitos, que partem do problema da falta de retribuição do gesto a quem tenha orientado nas primeiras viagens, e a partir destes conflitos, desestruturam-se as redes sociais fazendo surgir desentendimento e entreajuda entre algumas praticantes. Esta situação torna-se evidente na sua interacção, denotada pela instabilidade da coesão social do

grupo⁶. Assim, torna-nos difícil falar da coesão do grupo das *mukheristas* uma vez que a sua heterogeneidade é ditada por conflitos internos e permanentes.

As mulheres *mukheristas* afirmaram que o comércio transfronteiriço é uma forma de ganhar autonomia financeira. A carestia de vida e o pagamento de salários baixos no mercado de emprego assalariado também explicam as motivações para prática desta actividade. A fuga ao fisco e a corrupção perpetrada entre elas e os agentes das alfândegas são outras lógicas que estruturam o *mukhero*, funcionando estratégias para a maximização de lucro, uma vez que elas não pagam devidamente as taxas aduaneiras. Movidas por estas razões, as *mukheristas* beneficiam também aos agentes das alfândegas porque acumulam avultadas somas de dinheiro e bens materiais económicos e sociais.

As *mukheristas* compram os produtos na África do Sul a baixos preços e vêm vendê-los a grosso e preços altos em Moçambique, particularmente nas lojas e nos armazéns da Baixa da cidade de Maputo, assim como a pessoas singulares. Estes fenómenos criam entusiasmo e conseqüentemente maior aderência do que estar no emprego assalariado a ganhar um salário mínimo estabelecido pelo governo de Moçambique. Esta afirmação é sustentada por Chichava (2011) ao referir que Moçambique é relativamente dependente da economia externa e o seu comércio é de livre circulação proveniente dos consumidores e das importações, e não dos produtores locais.

Esta é a verdade que o estudo avança, embora alguns estudos como o da Manganhela (2006:16) afirmam que, o que cria maior aderência ao comércio transfronteiriço é a pobreza absoluta registada na vida económica dos moçambicanos. Para Costa e Rodrigues (1997:80) explicaram que as famílias para se reproduzirem socialmente, em situação de crise económica ou social, têm de diversificar as suas fontes de rendimentos e suas redes de solidariedade. Deste modo, o comércio transfronteiriço constitui uma prática que as *mukheristas* encontram para fazer face à carestia de vida explicada pelo pagamento de salários relativamente baixos, tal como é confirmado nos seguintes termos das *mukheristas* Chantel⁷ e Maida⁸:

⁶Videm Cardoso (1991:80) sobre a estabilidade da coesão social.

⁷Entrevista feita com Chantel de 33 anos, mãe de 2 filhos e chefe de família, residente em Hulene, com 3º ano de Instituto Comercial concluído faz *mukhero* já há mais de 6 anos, e vende diversos alimentares, nos armazéns da baixa

“*Preferimos continuar a trabalhar como mukheristas que trabalhar para ganhar miséria*”.

Ambas entrevistas constituíram alvo de debate de vários autores como Reviére (1996: 37) ao afirmar que em certos contextos, o nível de remuneração depende da categoria em que os empregados se inserem, no que tange os seus méritos profissionais. Realmente esta posição é bastante evidente nos sectores de trabalho, e que Coughlin (2005:90), por exemplo, explica que no contexto moçambicano a relação empregado-empregador está fragmentada, e é caracterizada por paternalismo e pouca delegação de responsabilidade e autoridade aos empregados.

A literatura revela uma aparente submissão dos empregados aos empregadores, um facto que as *mukheristas* relatam, como a razão do abandono dos seus postos de trabalho á favor da prática do *mukhero*. Esta prática mais do que enriquecer os cofres do Estado ou às próprias *mukheristas* enriquece aos agentes das alfândegas que tornam-se altivos e arrogantes gozando/chantageando e tirando a dignidade, às mulheres *mukheristas*.

Algumas afirmam que o estado em que se encontram as mulheres solteiras, divorciadas e viúvas faz com que a busca da autonomia financeira e a política de pagamento de salário em Moçambique constitua uma das motivações para a prática de *mukhero*. Algumas disseram que optam por *mukhero* porque elas são divorciadas, procuram independência financeira, ambicionam adquirir bens materiais e, porque esta prática promete alcançar seus objectivos e que torna-se difícil depender de salário que só aparece 30 dias depois, e como a vida é cara torna-se problemática a sua reprodução socioeconómica.

Face ao que acima reportamos, a pesquisa mostra que as *mukherista* não aceitariam um emprego ainda que pudesse pagar salário mensal superior ao salário mínimo actual em Moçambique, mesmo que fosse 15-20 mil de meticais⁹. Este facto reveste-se de particular interesse dado que das *mukherista* entrevistadas nenhuma possui uma formação académica superior, mas consideram insuficiente o valor que é pago para funcionários que com formação superior.

⁸ Entrevista feita com Maida de 42 anos de idade, mãe de 3 filhos casada, residente no Zimpeto, de 10ª classe do ensino geral.

⁹De salientar que estes salários no quadro legal de salários em Moçambique são auferidos por alguns funcionários licenciados, no aparelho do estado.

Das 10 *mukheristas* com quem interagimos, 6 preferem manter-se no comércio transfronteiriço para aumentar o rendimento financeiro, 2 referem que aceitariam um emprego no sector formal, mais por interesses de garantir a reforma de aposentadoria, e o resto estão na indecisão porque alegam correr riscos de vida e de chantagem pelos agentes das alfândegas e que, o Estado abstém-se de regularizar a sua transição depois da assinatura da cláusula de livre circulação. Isto porque os preços estabelecidos para o pagamento de taxa de circulação de produtos pela pelas fronteiras são elevados e comprometem-nas na posterior venda, facto que leva-as recorrer a ilicitude e submissão. Assim, o comércio transfronteiriço informal continua ser uma actividade rentável e preferida pelas *mukheristas*.

As declarações de muitas informantes divergem com alguns estudos que abordam a motivação pelo comércio transfronteiriço, como resultado da falta de emprego causada por baixo nível de escolaridade; da desigualdade de género e da pobreza absoluta. Pelo contrário entendemos estar a tratar-se de indivíduos com capacidade mental desenvolvida capazes de alterar seus projectos de vida de forma positiva e solucionarem os seus problemas financeiros.

Compreendemos ainda que a educação escolar é útil para a apreensão de conhecimento científico, a pobreza absoluta é uma expressão que nos faz voltar à primeira teoria antropológica que considera as sociedades como estando estratificadas social, cultural e economicamente segundo as suas capacidades cognitivas e económicas determinadas pelo nível de educação escolar. Esta visão foi criticada por Franz Boas, defendendo que os mesmos efeitos poderiam resultar de diferentes causas devendo, desta forma evitar preconceitos, juízos e generalizações. Casal (1996:224) realça que “o mundo dos desenvolvidos não é manipulável ao gosto de um determinado saber técnico, de um interesse financeiro, comercial ou político exterior á comunidade que se pretende desenvolver”.

Voltando para o baixo nível de escolaridade, o número de mulheres *mukheristas* entrevistadas é variável. Das 10 entrevistadas apenas 3 tem 7^a classe, duas do ensino geral e uma do antigo sistema. 4 Possuem nível básico, 1 tem 11^a classe feita e 2 tem 12^a classe concluída. Esta questão da educação escolar é discutida em Bourdieu (2007) e mostra que, nos termos da educação é preciso compreender que a educação familiar/informal é fundamental que lhes foi transmitida, uma vez que se trata duma educação matriz do indivíduo. É o caso das mulheres *mukheristas*, elas têm uma educação que lhes possibilita implementar estratégias como forma de garantir a

reconversão das suas economias. Estas mulheres possuem um nível de escolaridade que é conjugado com a educação informal, como forma de alcançar os seus objectivos.

Na sua declaração Sandra afirmou que:

“Eu estudei mas não faz sentido trabalhar para ganhar miséria. Fiz 12ª classe, e prefiro continuar a fazer mukhero, uma vez que é a única coisa que aprendi fazer durante a minha infância. Mas depois de aumentar o investimento do meu negócio e adquirir uma estabilidade financeira, poderei voltar a escola. Porque, a escola educa as pessoas a ter um comportamento aceitável, do que estar a fazer mukhero o que implica fazer-se passar por um indivíduo que não tem educação (...escolar)¹⁰”.

Em conversa com alguns motoristas que transportam *mukheristas* e suas mercadorias enalteciam a questão da desigualdade de género no processo desta actividade, alegadamente:

“O comércio transfronteiriço tem maior saída para as mulheres que os homens, uma vez que as mulheres usam a sua feminilidade para transportar e transacionar as suas mercadorias, enquanto os homens acabam desistindo porque não tem como corresponder a maior parte de estratégias necessárias, o que coloca em causa o seu lucro¹¹”.

Para este caso a razão é contraditória. Pois, os dados desta pesquisa mostram que apesar de o *mukhero* ser uma actividade cujo maior número são mulheres existem homens *mukheristas* que desenvolvem esta actividade com sucesso e em boas relações com as mulheres.

Mais do que olharmos para a mulher *mukherista* como quem têm grandes oportunidades de exercer várias estratégias para o sucesso de seu comércio como a troca de favores sexuais para com os motoristas e agentes das alfândegas não devemos esperar que hajam agentes das

¹⁰ Entrevista com Sandra *mukherista* de 31 anos, casada com 12ª classe do ensino geral. Entrevista feita no dia 24 de Setembro de 2012 na Baixa da cidade de Maputo.

¹¹ Entrevista com motoristas das *mukheristas* que trabalham a mais de 7 anos. Esta entrevista foi feita no dia 20 de Setembro de 2012 na Terminal Rodoviária dos transportadores Internacionais, na Baixa da cidade de Maputo.

alfândegas *gays* para trocar favores sexuais com *mukheristas* homens. É evidente a motivação de homens que prosperam naquela actividade. O que nos leva a compreender que no comércio transfronteiriço existem várias estratégias de sucesso tanto para mulheres quanto para homens, embora possam diferir no acto da sua execução.

Esta questão de identidade é avançada em Arthur *apud* Negrão (1998:28-33) ao afirmar que a identidade no mundo do trabalho constrói-se segundo critérios de género e a imagem do trabalhador ideal é masculina. De modo que os valores que fundam essas posições reflectem as percepções sociais de género transparecendo identidades tradicionalmente construídas.

Este estudo não está alheio às afirmações de troca de favores sexuais por parte das mulheres *mukheristas*. A propósito, uma das nossas entrevistadas de nome Olga¹² disse:

“Na África do sul se alguém leva 2000-3000 rands, pode voltar com um produto que corresponde o dobro desse valor. Porque às vezes alguém pode fugir na fronteira e para esse caso, apenas paga-se o transporte ao motorista”.

Elas explicam que outros dias chegam na fronteira e encontram guardas com quem elas têm uma relação de afinidade e passam sem pagar taxas aduaneiras. Outros casos em que os guardas ou polícias por elas conhecidos encontram-se fora da escala do trabalho, a partir dos seus celulares comunicam-se e avisa-se os polícias em serviço para deixá-las passar.

Entre as *mukheristas* nota-se uma cooperação. Por exemplo, quando chegam na fronteira e, se uma tem mercadoria que lhe impossibilita no trânsito transfronteiriço porque tem muita carga e, já não lhe possibilita responder por toda a mercadoria, distribuem-se por um número igual a mercadoria desta, e assim passam sem pagar taxas alfandegárias; as vezes quando o produto é de lucro reduzido 800 a 1000 *rands* elas metem em sacos plásticos grandes (*paper bag* como elas referem) carregam e saem do carro caminhando até onde encontram um local e alguém com quem deixar o produto para que, o carro minutos depois de passar pela inspecção passe buscá-la.

¹² Entrevista feita com Olga de 32 anos, residente no bairro Malhanphene, mãe de 2 filhos, 9ª classe, divorciada, faz *mukhero* e traz mercadoria por encomenda excepto a de fraldas descartáveis de bebés. Entrevista de 19 de Setembro de 2012 na Baixa da cidade de Maputo.

Em contrapartida, as *mukheristas* reivindicam direitos e acham pejorativo chamá-las de *mukheristas* porque a sua passagem não é livre. Aliás, segundo um motorista mesmo com documentos legais o comerciante é obrigado a corromper a polícia das alfândegas.

Contrariamente à ideia presente em Chivangue (2006), Francisco e Paulo (2006), Tetiev et al. (2002), Biza (2000) segundo a qual a participação de comerciantes no sector informal é justificada pela falta de emprego no sector formal devido ao baixo nível escolar que resulta, como salienta Biza (2000), das *mukheristas* com quem interagimos esta percepção não está evidente. Elas mostraram ser inconveniente voltar a trabalhar no mercado de emprego assalariado e declararam sentir-se bem no comércio informal apesar dos obstáculos que enfrentam. Por isso é problemático afirmar que as comerciantes do sector informal fazem-no por razões de desemprego, de baixo nível de escolaridade e/ou desigualdade de género porque na verdade elas abandonaram emprego e tem nível de escolaridade relativamente aceitável no mercado de emprego assalariado.

O comércio transfronteiriço informal, por trata-se meio para a reprodução socioeconómica que do grupo alvo, onde fazem compras em espaços estratégicos como: nas vilas da Komati Port, Nelspruit, Johannesburg, Durban e nas lojas Fordsburg, Sakyno, Plaza, Jumbo e AA-Lenasia, o conhecimento de espaços e dias de promoção de certos produtos a preços relativamente baixos constitui uma melhor estratégia.

4.2. Estratégias adoptadas pelas *mukheristas*

Nesta secção analisamos as estratégias adoptadas no processo do comércio transfronteiriço e demonstrar a maneira como elas garantem a reprodução socioeconómica das mulheres *mukheristas* bem como os passos dados para a sua implementação.

Antes fazemos lembrar neste estudo consideramos o comércio transfronteiriço como um acto ideológico que conduz á implementação de estratégia de reprodução socioeconómica, onde as viagens feitas constituem uma atitude significantes para certos grupos sociais, na medida em que a partir delas as *mukheristas* adquirem um estatuto social no contexto onde elas se encontram inseridas. A fuga ao fisco, a corrupção, as redes sociais, a troca de favores sexuais e os eventuais

efeitos estratégicos e as suas atitudes comportamentais são evidentes neste processo como meios utilizados para a maximização do lucro.

A fuga ao fisco é estimulada não só pelas elevadas taxas aduaneira como explica Manganhela (2006) e Chivangue (2006), mas também pela acção dos agentes das alfândegas. Uma vez que algumas *mukheristas* possuem cartões de importadores que visam a redução do valor das taxas aduaneiras e, porque estes rejeitam-no e escusam-se de carimbar alegando a falta de recibos da compra nos comerciantes da África do Sul. Esta atitude alia-se á corrupção onde, as *mukheristas* vêm-se na condição de aliciar a polícia das alfândegas e os guardas fronteiras, como forma de contornar os sistemas burocráticos. Nas redes sociais encontramos as *mukheristas* desenvolver amizades, trocar experiência das suas actividades e truques como xitique para manter o seu capital guardado sem ter que recorrer apenas aos bancos.

4.3. Fuga ao fisco e a corrupção nas Fronteira Ressano Garcia e Goba

Como já havia anteriormente afirmado, em certos casos há tendências para a desvalorização das políticas e normas que regulam o comercial transfronteiriço Maputo-África do Sul. Ora vejamos, existem *mukheristas* que são portadoras de um cartão de importador que lhes dá direitos de transaccionar suas mercadorias com uma taxa reduzida, principalmente para produtos perecíveis, mas que são é devidamente utilizado.

Notam-se dificuldades na utilização desse cartão, pois as autoridades aduaneiras têm recusado a aceitá-lo muito menos em carimbá-lo, alegando a falta de um documento que o vendedor da África Sul deve passar e entregá-las no acto da compra. Uma vez que os sul-africanos não estão interessados nisso e o seu governo não as cobra, simplesmente vendem o seu produto a quem se interessar. Sendo que coberto o negócio torna-se legítimo, como reporta Novela, Chefe da Associação dos *mukheristas*, no jornal o País. Numa situação dessas, a *mukherista* não está em altura de voltar ao vendedor da África do Sul para exigir tal documento. Primeiro, seriam gastos desnecessários porque o vendedor não passa recibos¹³.

¹³ O pedido de recibos em locais de venda de qualquer produto, implica o pagamento do IVA, que é 14% na África do Sul o que resultaria em aumento do valor de produtos por pagar.

Segundo, estaria a perder tempo que podia despachar o seu produto e, conseqüentemente põe em risco a reprodução do seu capital económico. É deste modo adoptam a estratégia de fazer viagens nocturnas, e que ao chegarem na África do Sul à noite, dormem nos autocarros e logo de manhã fazem a compra, esperando regressar do mesmo carro. Neste caso há uma redução significativa dos gastos uma vez que as *mukheristas* chegam nas noites na África do Sul, dormem nos carros evitando custos de hospedagem¹⁴.

No regresso passam nas fronteiras sul-africanas e da Suazis sem problemas, simplesmente carimbam os seus passaportes e ainda que tenham de inspeccionar o carro, não chegam ao extremo de fuga ou de corrupção de forma declarada com as *mukheristas*. Quando chegam nas fronteiras nacionais a fuga acontece, porque às vezes os polícias encontram-se em descanso. Facto que os leva a deixar as viaturas circular sem serem devidamente revistadas. Por vezes, preferem cobrar um valor simbólico (gurrugela) sem passar por caixas das Alfândegas.

Há também casos em que os produtos como vestuário, frangos, bebidas entre outros produtos fáceis de desfazer, põem em embrulhos misturados com outros artigos pouco relevantes para as autoridades aduaneiras e assim fazem a fuga ao fisco.

4.4. Redes sociais e seus eventuais efeitos.

O *xitique* é uma estratégia mais usada no processo comercial entre as *mukheristas*. Este evento alterna-se com os encontros nas igrejas, festas, infelicidade e no local de revenda. Mas o *xitique* gera por vezes relações conflituosas¹⁵. Apesar deste ser uma estratégia com importante para a socialização, poupança e para o lazer, constitui o momento manifestação das diferenças e de ajuste de contas na medida em que cada uma *mukherista* procura demonstrar-se perante as outras as suas capacidades financeiras e seus gostos. Porque procura usar a roupa mais cara, brincos e colares de ouro. A propósito, uma das nossas entrevistadas sublinhou:

“que a questão de conviver num grupo como aquele era importante porque, o dia de amanhã não conhecemos, e é sempre bom ajustar-se aos outros para um posterior amparo no dia da diversidade. Para além de que há necessidade de se

¹⁴Vide anexo IV.

manter no grupo uma vez que, é preciso criar uma imagem que responde as expectativas das pessoas, porque as pessoas falam...e neste xitique agimos em competição... e cada uma deve se esforçar em ter algo a mais do nível das pessoas do grupo, ou estar superior¹⁶”...

Através desta estratégia, as mulheres *mukheristas* vão maximizar o lucro e criam uma rede para momentos de lazer, não obstante a contenção de custos que implementam, mais para alimentar a sua posição social, pois no *xitique*, a anfitriã convida alguns amigos, familiares e vizinhos que dependendo do tratamento que lhes prestar, ela pode ascender socialmente, para além de ascender economicamente.

Numa das interações a Julieta *mukherista* argumentava que:

“ Fazer mukhero não basta ter dinheiro, deve conhecer lojas que fazem preços baixos, a hora da abertura dessas lojas, saber criar amizades com os donos das lojas a fim de descobrir os dias de promoção desses produtos e depois procurar motoristas sérios para o regresso. Tal como na fronteira é preciso ter amigos alfandegários, para facilitar a travessia. No acto da venda precisa-se estabelecer “linkings” com os clientes e procurar ganhar a sua confiança. Por isso, às vezes a pessoa paga um dinheirinho para que estas possam a mostrar todos os passos de mukhero. Se você não paga dinheiro que elas cobram para mostrarem-te o segredo, não terás negócio, porque a pessoa vai te dizer sempre que hoje não tenho tempo...”¹⁷”

A afirmação desta informante levou-nos a concluir que as estratégias implementadas são mais do que as visíveis. Mais do que esperarmos ver as práticas das *mukheristas* é importante compreendermos que nem tudo está ao alcance da vista de todos. Existem fenómenos que nos levam a uma conclusão sem valorações uma vez que se trata de uma pesquisa feita com recurso à observação não participante.

¹⁶ Entrevista com Norma de 47 anos, com 3 filhos residente no bairro CMC, com 7ª classe. Esta entrevista feita na baixa da cidade de Maputo, 31 de Julho de 2012.

¹⁷ Entrevista com Julieta de 32 anos, mãe de 2 filhos residente no bairro de Malhazine com 8ª classe. Esta entrevista foi feita.

As redes sociais constituem estratégias de integração das *mukheristas* no grupo envolvendo um pagamento em dinheiro e não uma simples correspondência de ajuda. Contudo o *xitique* como um exemplo das redes, ele permite a socialização aliada aos ajustes de contas, lazer e circulação de trocas de valores monetários.

4.5. A entreaajuda e os seus efeitos

A entreaajuda é posta em causa quando seguimos a teoria de Mauss (1950:194) ao analisar os elementos da reciprocidade, que ganha sentido em grupos sociais quando funcionam dentro do intercâmbio de três parâmetros dar, receber e retribuir. Constituindo este último o centro dos conflitos entre as *mukheristas*.

O indivíduo fica preso e a espera de ser cobrado, directa ou indirectamente uma dívida jamais coberta. O estudo mostra que é frequente a falta de retribuição de ajuda entre as *mukheristas*, por várias razões como foi o caso das informadas da Varieta. Também há que compreender que nem todos apegam-se a essa cultura de retribuição. Algumas, como foi o caso, chegam considerar tratar-se de um gesto simbólico que não requer necessariamente uma retribuição.

Desta forma, a falta deste comprometimento desestrutura as redes sociais e as estratégias de reprodução social começam a ser feitas numa dinâmica diferente, procurando apenas maximizar a reprodução económica, sendo a social feita em outros grupos fora do habitual, desequilibrando a coesão do grupo.

Sobre esta ideia Casal (2005) afirmou que as trocas comerciais têm interesses individuais e a cooperação e a reciprocidade podem servir apenas como base teórica e analítica para compreender os fenómenos sociais das trocas mercantis.

Noutro campo de análise, o individualismo entre *mukheristas* é ilustrado na hora do almoço. Elas reclamam sempre a falta de dinheiro, às vezes duas *mukheristas* associam a compra de um *take a way*. Um desses dias, a Marta não tinha dinheiro, pediu que a Elsa a emprestasse dinheiro ou que a diminuísse sua refeição. Pelo que ela respondeu-lhe:

”Se tu não tens dinheiro é contigo, não sou tua mãe, meus filhos estão em casa e aqui não os trouxe. Puxa... Sinceramente, já vii o que é, desta pouca comida ainda ter que diminuir para outra pessoa”..¹⁸.

Muitos vendedores ambulantes iam passando, e, ela chamou um deles perguntaram o preço do mope, e escova da casa de banho, no fim comprou-os. Esta atitude revelou-nos que não que Elsa tivesse falta de dinheiro para pagar um *take a way* à Marta, simplesmente porque ela não é sua filha e falta-a espírito de partilha.

As estratégias de sobrevivência para o aumento do património familiar dependem dos instrumentos de reprodução e, tal como refere Bourdieu (2007:122), qualquer mudança acarreta uma reestruturação dos mesmos. No entanto, as *mukheristas* procuram aplicar medidas de austeridade como forma de manter a sua reprodução socioeconómica abdicando-se de hospedar em hotéis na África do Sul e ajudar aos outros quando necessário.

Um desses dias na interacção com as *mukheristas*, Ana que faz *mukhero* já há mais de 6 anos, chegou no local da revenda e chamou um “*gai-gai*”, o qual se fez presente com uma carrinha de mão (*tchova*) para ajudá-la a meter a mercadoria num armazém, gritando:

“Bom Jovi, carrega-me esta mercadoria para aquela loja” ... O homem carregou e terminada a jornada, ela perguntou-lhe quanto é que devia pagá-lo. O homem respondeu: 55,00Mt. Ana respondeu-o dizendo: *“fisque, nikunika trinta e cinco contos só”* (apenas dou-te 35,00Mt) ... Nós perguntamos ao Bom Jovi junto com os outros *gai-gais* sobre o preço de carregamento, e este disse-nos que:

“Para uma carga daquelas, elas pagam 55.00 Mt, e porque elas são nossas patroas, não tenho que falar muito. Esse valor é o que me apetece dar hoje, e ela sabe o valor a ser pago para uma mercadoria daquelas¹⁹”.

¹⁸ Informação captada no meio da interacção. Elsa é mãe de 3 filhos, casada, e com 10ª classe do ensino geral. Entrevista feita na Baixa da cidade de Maputo, 3 de Agosto de 2012.

¹⁹ Entrevista com os “*gai-gais*” na baixa da cidade de Maputo, 5 de Agosto de 2012.

Na verdade trata-se de jogos de submissão, exploração e dominação das *mukheristas* aos *gai-gais*. Esta atitude reflecte uma cultura presente na construção de identidades de certas pessoas através do seu capital económico que supera o valor moral e ético.

4.6. A dívida eterna

As *mukheristas* que foram ensinadas pela Varieta têm uma dívida eterna de gratidão, devendo pagá-la, sob pena de serem por ela julgadas. Mas como pagá-la? Na verdade vai ser uma dívida que irá levá-la até ao túmulo. Porque uma forma de pagar essa dívida seria uma retribuição superior ou equivalente e, para tal exige-se que estas compreendam e façam o possível nesse sentido.

Segundo Varieta, as suas informadas acham-se poderosas e esquecem que devem-na um gesto de gratidão. Gratidão essa que deve ser dada a partir do reconhecimento do individuo que lhe foi prestado um favor, partindo da ideia de ter-se tratado de um acto simbólico e de generosidade por um lado. Por outro, porque elas têm o poder económico, isso não deve implicar a submissão dos “*gai-gai*” uma vez que eles também concorrem para a maximização do lucro, muito menos o facto de Marta não ser filha desta, implicava a sua falta de correspondência. No entanto, a dominação é também outra estratégia que elas adoptam para aumentar seus ganhos neste negócio. Trata-se de um tipo de poder referido em Foucault (1994 cit. por Ferreirinha e Raitz 2009) ao afirmar que o poder está em toda a parte, e provoca acções tanto no campo de direito como no da verdade, e deve ser entendida como flutuante.

As *mukheristas* pretendem distinguir-se porque sentem-se legitimadas por ter ensinado às outras. Sobre este ponto Bourdieu (2007:343) explicava que algumas pessoas que tenham eventualmente ensinado um estilo de vida diferente por via de generosidade, reclamavam viver como modelos, colocando-se na classe dominante. Verificamos a marca desta explicação no discurso não só da Varieta mas também da Joana quando afirmava:

“Ensinei muitas jovens... e agora “vani boxa” (fazer preço baixo aos clientes), e monhé quer coisa barata... O negro é assim mesmo... Já não vendo como era antes”²⁰...

Deste modo, a entreatada porque carece de correspondência, o sentido ganha outra proporção, onde a retribuição da ajuda é tida como uma dívida coerciva. Já não é uma simples correspondência de ajuda mas sim, uma dependência que se tornou um empréstimo a ser pago eternamente num campo de subdivisão de classes dominantes e dominadas, criando distinção entre uns em detrimento dos outros.

4.7. Impacto do comércio transfronteiriço e as dinâmicas socioeconómicas

Nesta secção, pretendemos explicar o impacto das estratégias adoptadas e as suas respectivas dinâmicas na manutenção dos valores socioeconómicos.

No processo de implementação de estratégias para a reprodução socioeconómica constatamos que o individualismo, a dominação, exploração, afirmação de identidades e a distinção são aspectos dominantes entre as *mukheristas*. Algumas *mukheristas* passaram a alcançar lucros avultados através destas estratégias, que põe em risco a interacção entre *mukheristas*, no seu local de trabalho, juntamente com os seus “servidores” e mais complicado ainda a propagação dessa cultura, que constrói novas identidades das *mukheristas*.

Sobre esta questão, Bourdieu (2007:108) explica que, quanto mais cresce o volume do capital económico decresce o valor do capital cultural. Estes comportamentos constituem um problema para as *mukheristas*, uma vez que ganham a vida usando comportamentos socialmente marginalizados o que poderá constituir uma ameaça a sua reprodução social. É exemplo da ideia de Bourdieu o caso da Varieta que procura se distinguir e dominar as outras porque teria ensinado fazer *mukhero* às outras mulheres afirma:

“Ensinei-as o caminho do mukhero e agora gingam e contam-me como se eu não fosse nada. Maida e Ercília (umas das suas informadas) tentaram destruírem o lar da minha filha, porque contaram coisas ao meu genro sobre os amigos que a

²⁰ Entrevista com Joana de 44 anos de idade, mãe de 4 filhos, casada, residente em Laulane, de 5ª classe do antigo sistema trabalha como *mukherista* há mais de 25 anos. Entrevista feita na Baixa, 4 de Agosto de 2012.

“miúda” tem ... Porque eu lhes mostrei este caminho deviam pelo menos me respeitar... outro problema é, fiquei a saber que a filha da Ilda ia se casar, embora a Ercícia fosse a madrinha...ajudei porque compreendo que as pessoas esperam que eu as ajude... Gastei muito dinheiro²¹”...

Estamos perante uma situação em que a informante afirma ser socialmente esperado que ela contribua num evento, e como forma de dar correspondência contribuiu com valores avultados. Por ter ensinado algumas mulheres a praticar *mukhero* sente-se legitimada a ser respeitada, e porque nem o respeito vê, vive em conflitos internos e silenciosos com suas informadas.

Esta posição da informante é delicada porque, se o respeito que ela tanto espera ter das pessoas que as ajudou falha, então é razão de conflitos internos que podem desestruturar as redes sociais, do seu meio. Por isso defendemos um estudo pormenorizado quando se analisa as entreajudas entre os actores sociais. Com esta posição, problematizamos estudos de vários autores como Francisco e Paulo (2006), Biza (2000), Chicane (2006) entre outros que defendem a existência de entreajuda nas redes sociais, uma estratégia invisível entre as *mukheristas* em estudo.

4.8. O contributo do comércio transfronteiriço para a economia das *mukheristas*

Nesta secção pretendemos avaliar o contributo do comércio transfronteiriço nas receitas das mulheres *mukheristas*.

Se analisarmos que no sector formal as *mukheristas* teriam de velar pelos princípios básicos da preservação da sua imagem como mulheres, mãe, esposa, irmã etc., e ajuizarmos os valores morais e éticos estabelecidos na construção social (em alguns contextos africano)²² em ambos sentidos económicos, sociais, cultural e simbólico podemos inferir que a actividade praticada pelas mulheres *mukheristas* é insignificante tanto para elas como para a sociedade africana em geral.

²¹ É veterana no *mukhero* e ensinou algumas mulheres a praticar esta actividade. Ela trabalha como *mukherista* a 25 anos e formou 6 *mukheristas* e com 4 não se fala.

²² Divisão do trabalho segundo os critérios de género. Para mais detalhes videm Negrão (1998:30-34).

Mas, se analisarmos a mesma situação desta mulher, apresentada no parágrafo anterior, como um fenómeno social dinâmico, onde encontramos a mulher a buscar aumento de rendimentos para a economia doméstica, onde para além de ir á machamba, cozinhar para a família e cuidar de crianças, podemos avaliar e concluir que o comércio transfronteiriço é uma prática que conduz a várias estratégias de reprodução socioeconómica significativa.

A carestia da vida, agudizada pelos baixos salários pagos no mercado do trabalho assalariado, dificultaria a reprodução socioeconómica da mulher *mukherista*. É preciso que se encontre um ponto de equilíbrio que responda estes anseios dentro das regras socialmente construídas. Vistas as coisas no âmbito economicista, as famílias devem a partir das estratégias de reprodução superar a base da implementação de estratégias de subsistências.

Os resultados deste estudo indicam que as mulheres *mukheristas* entrevistadas gozam de uma autonomia financeira que lhes possibilita obter bens materiais de luxos, isto é, carros confortáveis e dispendiosos, casas de alvenaria bem mobiladas, pagam escola, transporte, alimentação, compram telemóveis, *ipad*, *lap top*, vestuário, calçado caro, com marcas de renome para os seus filhos. Para além dos seus próprios artigos como: colares, brincos mascotes e pacotes de ouro bem como do vestuário e outros bens que não nos cabe mencionar. Não obstante a existência de algumas *mukheristas* que pouco dão nas vistas dada a falta destes bens.

Na visão dos familiares, vizinhos, amigos e outra parte da sociedade, a *mukheristas* ascendem ao estatuto social considerável. A partir desta ascensão social e económica encontramos entre as *mukheristas* entrevistadas aquelas que são escolhidas como madrinhas de casamentos, *lobolos*, apresentações, aniversários etc., algumas com cargos relevantes nas igrejas, a nível da família e de outros grupos do seu círculo, elevando o seu *status* social, e garantir a acumulação do capital,

Sandra sustentou a observação supracitada quando declarava:

“Deixei de trabalhar nas lojas dos monhés para fazer mukhero. Primeiro fazia para Suazilândia depois para RSA, e consegui construir uma casa rés-do-chão e primeiro andar, mais tarde construiu 3 lojas e tempo depois comprei uma camioneta... Mais tarde comprei 2 prados, 1 para o meu marido, 1 para mim e comprei uma corolinha de reserva. Actualmente o Mukhero é menos rentável e,

apesar disso o desafio é criar mais lojas para não depender dos clientes dos armazéns²³”.

Tudo indica que para elas se manterem no negócio vêm vantagens nisso, e já ultrapassaram o estágio referido por Chivangue (2006:25), da luta pela sobrevivência uma vez que, para este, as *Mukheristas* se encontram no limiar da pobreza absoluta. Mas elas exercem várias estratégias para garantir a reprodução socioeconómica.

Se pretendermos olhar o comércio transfronteiriço dentro das dinâmicas sociais e económicas é indiscutível o seu contributo, apesar das barreiras que tornam difícil a sua implementação. Elas conseguem converter um comércio de pequena escala em um grande investimento socioeconómico e reproduzir ainda mais para garantir a sua reforma. Reforma esta que tanto se espera no mercado de trabalho assalariado.

²³ Entrevista feita com a Sandra de 42 anos de idade, mãe de 3 filhos divorciada, residente no Zimpeto, de 10ª classe do ensino geral. Esta entrevista foi feita na Baixa, 31 de Julho de 2012.

Capítulo V

5. Conclusão

A pesquisa procurou analisar as estratégias implementadas pelas mulheres *mukheristas* para a sua reprodução socioeconómica, compreender como as mesmas garantem a reprodução socioeconómica das *mukheristas* e interpretar a sua interacção no seu ambiente social e de trabalho.

O comércio transfronteiriço no Sul de Moçambique, sempre teve um papel importante como uma estratégia de reprodução socioeconómica, não só nas famílias dos praticantes como também nas receitas entre alguns praticantes do comércio formal na Baixa da cidade de Maputo.

Dentre as estratégias já reconhecidas em vários estudos, a pesquisa identificou outras que caracterizam a manutenção da sua actividade bem como a garantia da reprodução socioeconómica e a interacção no seu meio social de trabalho, designadamente: a exploração dos “*gai-gais*”, o individualismo/singularidade, a dominação aliada ao poder económico e social, a afirmação de identidade que se manifesta pela distinção. Estas estratégias resultam dos desafios que o comércio transfronteiriço impõe, tornando-se deste modo, as causas dos efeitos da fuga ao fisco, corrupção, das redes sociais, dos *xitiques*, de modo a responder a essa demanda.

A motivação de buscar as estratégias de reprodução socioeconómica entre as mulheres *mukheristas* é justificada pela carestia de vida, agudizada pelos baixos salários que os funcionários auferem no mercado de trabalho assalariado, e conseqüentemente das relações de poder que geram conflitos internos dentro dos grupos. Estes conflitos desestruturam as redes sociais colocando em risco a coesão social entre as *mukheristas*.

Por um lado, as estratégias de reprodução socioeconómica implementadas pelas mulheres *mukheristas* encontram-se produzem relações conflituosas e de exploração entre as *mukheristas* e as pessoas com quem se relacionam no processo comercial, nomeadamente os motoristas e *gai-gais*. Isto porque nas negociações para o transporte das suas mercadorias elas procuram tirar vantagens em detrimento dos outros por tender a estipular os preços. Esta natureza de relações também ocorre entre as *mukheristas*.

O contributo proveniente do comércio transfronteiriço nomeadamente, os ganhos financeiros, sociais e cultural, tendo em conta o conhecimento que muitos sectores sociais moçambicanos têm sobre a proveniência dos bens que a mulher *mukherista* obtém. Este facto em certa medida contribui para a redução da sua identidade como mulher à luz dos princípios normativos, que a sociedade moçambicana estabelece em relação à mulher.

Por outro lado, os resultados deste estudo permitiram-nos perceber que nas estratégias de reprodução socioeconómica há desigualdade de género, constatada a partir dos relatos da estratégia de trocas de favores sexuais entre as *mukheristas* e agentes das alfândegas bem como com outros que na implementação de suas estratégias prestam-lhes favores, e sendo que em certos contextos a sociedade ainda preserva os valores sociais, culturais e simbólicos da mulher.

O contributo que esta actividade tem na vida social e económica das *mukheristas* atrai tantas outras mulheres, uma vez que, de longe é o *mukhero* que permite lucros avultados, visto num ângulo menor. Notamos que o comércio transfronteiriço praticado pelas mulheres *mukheristas* quando é visto em uma perspectiva redutora, têm um contributo insignificante na reprodução socioeconómica destas, mas em uma perspectiva restauradora (facto social total), este contribui significativamente para a sua reprodução socioeconómica.

VI. Referências Bibliográficas

- Ana, Bernardo da Costa e Rodrigues, Cristina. 1997. *Estratégias de Sobrevivência de Famílias em Luanda e Maputo*. Luanda: CEAUP.
- Amorim, Maria Norberta. 2004. *Reprodução biológica e reprodução social: comportamentos diferenciais oitocentistas nas Lajes fo Pico*. Açores: revista de demografia histórica, XXII, I.
- Baptista, Natalina Nunes Ferreira e Cacciamali. 2009. *Diferencial de salários entre homens e mulheres segundo a condição de migração*. Rio de Janeiro: vol 26, número1.
- Bilale, Cecília castanheira. 2007. *Mulher migrante na Cidade de Maputo*. Maputo: Centro de Estudo de População, UNFP.
- Biza, Adriano. 2000. *As Características Sociais das Mulheres Chefes de Agregados Familiar e suas Estratégias de Sobrevivência em Contextos Peri-Urbano: “O Caso do Bairro Luís Cabral”*. Tese de Licenciatura. Maputo: DAA/FLCS/UEM.
- Bourdieu, Pierre. 2007. *A Distinção: Crítica Social do Julgamento*. São Paulo: EDUSP, 1ª edição.
- Cardoso, Fernando Jorge.1991. *Estratégias, Economias Locais e Empresas Agrárias: o Desenvolvimento Rural em Moçambique*. Lisboa: Universidade técnica de Lisboa, instituto superior de economia e gestão, volume 1.
- Coughlin, Reter E (org.) 2005. *Relações Laborais em Moçambique: leis, práticas e implicações económicas incluindo comparações internacionais*. Maputo: enciclopédia research grupo.
- Chichava, José António da Conceição. 2011. “Vantagens e Desvantagens Competitivas de Moçambique na Integração Económica Regional” in *Revista Científica Inter-universitária*. 2011. *Economia, Política e Desenvolvimento*. Maputo: CAP, Centro de Análise de Políticas da FLCS/UEM.
- Chicane, 2002. *O Mukhero, Mukheristas e Redes Rociais: Estratégias de Fuga ao Fisco na Fronteira da Namaacha (1987-2002)*. Maputo: UEM/FLCS.
- Chivangue, Andes Adriano. 2012. *Mukhero em Moçambique: Análise das Lógicas e Práticas do Comércio Informal*. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão.

Covane, Luís António. 2001. *O Trabalho Migratório e a Agricultura no Sul de Moçambique (1920-1992)*. Maputo: Promédia.

De Brito, Luis. 2011. *Por uma Sociologia sem Fronteira o Exemplo de “o Mineiro Moçambicano*. Maputo: associação moçambicana de sociologia.

Dia, Marcelo Couto. 2012. *Família, Capital Humano e Pobreza: entre Estratégias de Sobrevivência e Projectos de Vidas*. São Paulo: Universidade Católica do Salvador.

Feliciano, José Fialho. 1998. *Antropologia Económica dos Tshonga do Sul do Rio Save de Moçambique*. Maputo: arquivo histórico de Moçambique.

Ferreirinha, Isabella Maria Nunes e Raitz, Tânia Regina. 2009. *Relações de Poder no Pensamento de Michel Foucault*. Rio de Janeiro: universidade do Vale do Itajaí (Univali).

Fundo Monetário Internacional. 2011. *Segunda Avaliação ao Artigo do Instrumento de Apoio á Política Económica e Pedido de Modificação dos critérios de Avaliação – Relatório do Corpo Técnico, Nota de Informação ao Público e Comunicação de Imprensa sobre a Discussão no Conselho de Administração e Pronunciamento do Director Executivo do FMI, Para a República de Moçambique*. Maputo: Relatório do FMI nº 11/149 (p).

Garcia, Nuno de Oliveira. 2008. *Do Comércio Transfronteiriço do Século Dezanove á União Europeia como Corpo Politico Transnacional: Notas Sobre Alguns Traços Utópicos das Actuais Empresas Transnacionais e de Elites Capitalistas*. Lisboa: Sintra.

Maia, Rui.2002. “Migrações e Redes de Relações em Meio Urbano um Exemplo a partir do Porto” in *Revista da Demografia Histórica*.

Manganhela, Augusta de Fátima Lucas. 2006. *A Influência do Mukhero nas Receitas das Alfândegas de Moçambique: o Caso da Fronteira de Namaacha (1987-2005)*. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane.

Mayer, A. 1987. “A Importância dos Quase-grupos no Estudo das Sociedades Complexas” in *Antropologia das Sociedades Contemporânea*. São Paulo: Global Universitária.

Mauss, Marcel. 1974. *Sociologia e Antropologia*. São Paulo.

Mosse, Marcelo e Cortez, Edson. 2006. *Corrupção e Integridade nas Alfândegas de Moçambique*. Maputo: Centro de Integridade Pública, CIEDIMA.

Ministério do Plano e Finanças Moçambique. 1998. *Política Nacional de População*. Maputo.

Quivy, Raymond e Campenhoudt, LuccVan. 1998. *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Paris: 2ª edição, Gradiva.

Reviérier, Jean. 1996. *Introdução á Economia de Mercado*. Lisboa: Publicação Europa ltd. Cc saber.

Sousa, Jessé e Oelze, Berthold. 1998. *Simmel e a Modernidade*. Brasília:UnB.

Tvedten, Inge; Paulo, Margarida e Touminen, Minna. 2009. *Género e Pobreza no Norte do País*. Maputo: Relatórios CHI.

Velho, Gilberto. 1994. “Trajectórias Individual e Campo de Possibilidades” in *Projecto e Metamorfoses: Antropologia das Sociedades Complexas*. Rio de Janeiro: Zahar.

Yussuf, Adam. “O Sul e o Trabalho Migratório” in Serra, Carlos. 2002. *História de Moçambique*. Maputo: livraria universitária, vol. I.

Anexos: guião de entrevistas

Anexo I

Guião de Entrevista para as *mukheristas*

1. Qual é o seu estado civil, e se é mãe ou não?
2. A quanto tempo faz *mukhero* e porque o faz?
3. Que meios usam para garantir o lucro nesta actividade?
4. Que tipo de relações tem com os motoristas que transportam sua mercadoria?
5. Tem algum familiar a trabalhar nas alfândegas?
6. Que possibilidade tem de redução ou isenção de pagamento de impostos na fronteira de Namaacha?
7. Já lhe foi apreendida a sua mercadoria alguma vez e como fez para resgatá-la?
8. Como faz *mukhero*?
9. Como é a sua convivência com outras *mukheristas* e com os motoristas e os *gai-gai* que lhes ajudam a transportar sua mercadoria?
10. Que outros meios alternativos adoptam para caso de falhar os que já referiu?
11. Que riscos as *mukheristas* enfrenta no âmbito da sua actividade e como tem superado?
12. Que contributo esta actividade lhe dá?
13. Como é que o *mukhero* contribui para a sua reprodução social e económica

Anexo II

Guião de Entrevista aos motoristas de *mukheristas* e *gai-gais*

1. Quando começou a transportar as *mukheristas* e suas mercadorias?
2. Com esta actividade consegue garantir a sua sobrevivência?

3. Que contributo esta actividade lhe oferece?
4. Como percebe as estratégias que as mulheres *mukheristas* adoptam para garantir o lucro?
5. Qual é a hora mais estratégica para atravessar a fronteira?
6. Para além das estratégias que mencionou quais são outras possibilidades que as *mukheristas* têm para se livrar de pagamento das taxas aduaneiras?

Guião de Entrevista aos *gai-gais*

1. Quando começou a trabalhar como *gai-gai* das mulheres *mukheristas*?
2. Que benefícios lhe dá este trabalho?
3. Como é a sua relação com as *mukheristas*?
4. Que quantidade de carga carrega para cada *mukherista*?
5. Quantas vezes carregam?

Anexo III

Experiência pessoal da hospedagem na África do Sul

Por exemplo, quando viajei a Durban, no hotel onde hospedei, paguei 450rands correspondente a 1 dia, das 10:00h do dia anterior até 10:00h do dia seguinte respectivamente. Este valor feitas contas implicava muito no lucro das *mukheristas* tratando-se deste modo duma estratégia bastante significativa e pertinente. Apesar de por em causa, os seus hábitos higiénicos, uma vez que podem apenas se limparem nos restaurantes.

Ao regresso voltei de um carro comum pequeno que habitualmente transporta *mukheristas*. Estes carros, a satisfação dos motoristas está em transportar a carga, porque paga-se a bagagem. e as *mukheristas* são as privilegiadas na medida em que coordenam com os motoristas para efectuar a fuga ou a corrupção dependendo da situação que se encontrar na fronteira e pagam o transporte de carga.

Ainda no meu regresso havia duas *mukheristas* que, contribuíram um valor e entregaram ao motorista, para que, se a situação exigir na fronteira nacional, ele efectuasse a devida corrupção. Nesse dia a polícia estava exausta e o motorista simplesmente pagou uma parte do valor contribuído.

Já no dia em que fui a fronteira de Goba, eram 20:00h e tal quando cheguei, esperei durante 4:00h quando chegou um carro que na sua maioria transportava *mukherista*. Segundo Maida elas já conhecem polícias mais e menos exigente. O motorista logo tirou o valor e deu ao polícia e este exigiu revistar o carro e no fim da inspecção reclamou ser pouco o valor entregue.

As donas das mercadorias tiveram de descer e discutir o aumento entre elas. Ficou-se ali 2:00h aproximadas, discutindo quem tinha uma mercadoria de qualidade e quantidade digna de aumento. Todas não assumiam a responsabilidade, tempos depois elas chegaram a um ponto e contribuíram e corromperam o polícia.