

Universidade do Estado de Ohio

RESULTADOS DA PESQUISA PERI-URBANA BÁSICA:
MAPUTO, MOÇAMBIQUE

**Relatório Final para Missão USAID
Maputo, Moçambique**

Douglas H. Graham, pesquisador principal da OSU
Irae Baptista Lundin de Coloane, principal pesquisador da
Universidade Eduardo Mondlane, Moçambique
Antonio Francisco, principal pesquisador Universidade Eduardo
Mondlane, Moçambique
William Nall, pesquisador associado, OSU
Mindy Walker, pesquisadora associada, OSU
Paul Jenkins, Conselheiro de Planeamento Urbano, Maputo,
Moçambique

Outubro 1991

SUMÁRIO EXECUTIVO

Este levantamento básico sobre os agregados familiares na área peri-urbana de Maputo incidiu sobre a população dos Distritos II a VIII da zona do Grande Maputo, tendo-se excluído porém o Distrito I, ou cidade central de Maputo (i.e. a "cidade de cimento"). Também estão excluídas as áreas da zona peri-urbana que possuem serviços urbanos completos, como seja na Matola e Jardim. A pesquisa foi desenhada com o objectivo de se examinar as características dos três parâmetros fundamentais do mercado ao serviço dos agregados familiares da área peri-urbana, respectivamente trabalho, terra e mercados financeiros, para além de fazer-se uma apreciação de questões importantes sobre segurança alimentar, perfis migratórios, características dos serviços à disposição dos agregados familiares, e indicadores sócio-demográficos sobre as condições de vida das famílias. Este sumário executivo apresenta os resultados mais importantes em cada um dos aspectos estudados, incluindo algumas observações específicas sobre as diferenças de género mais pertinentes em cada área.

I.

CARACTERÍSTICAS SÓCIO-DEMOGRÁFICAS DOS AGREGADOS FAMILIARES

A. Parâmetros Fundamentais da Amostra

A amostra desta pesquisa integra trezentos e trinta agregados familiares (330), correspondendo isto a um total de 2.675 indivíduos. Desses agregados, 57, ou seja 17 por cento, eram chefiados por mulheres, enquanto 273 agregados, ou seja 87 por cento, eram chefiados por homens. Aproximadamente 53 por cento das mulheres chefes de agregado familiar eram viúvas, divorciadas ou separadas, situação que acentua o alto grau de instabilidade na história destas famílias. Em contraste, 83 por cento dos homens chefes de agregado eram casados e possuíam as esposas presentes no agregado. Outro indicador que exprime a vulnerabilidade dos agregados chefiados por mulheres é o baixo nível de educação das mesmas. Cerca de 44 por cento das mulheres chefes do agregado não tinham nenhuma instrução, enquanto que somente 12 por cento dos homens chefes do agregado eram analfabetos. Cerca de trinta e seis por cento das mulheres chefes de agregado familiar declararam Maputo como a sua província de origem, enquanto para os homens chefes de agregado Gaza apareceu como a província de origem predominante (36 por cento). A língua Xironga era a língua mais amplamente falada pelas mulheres chefes do agregado, enquanto Xichangana era a língua mais frequentemente falada entre os homens chefes do agregado.

B. Distribuição das Despesas, Bens do Agregado, e Habitação

Outro resultado interessante é o grau relativamente baixo da distribuição das despesas dentro dos agregados familiares. Por exemplo, embora aproximadamente 74 e 71 por cento dos agregados tenham despesas de educação e de saúde, respectivamente, somente 7 por cento dos chefes de agregado declararam possuir algum tipo de divisão dessas despesas entre o chefe e a esposa. Entre os bens possuídos pelos agregados familiares, os veículos de transporte foram os mais escassos. Apenas 5 por cento dos agregados declararam possuir este tipo de itens. Asseguir aos veículos, os utensílios e máquinas de costura foram os bens mais escassos, abrangendo 20 por cento dos agregados. De um modo geral dois terços das casas possuíam móveis domésticos mais comuns.

A associação entre a posse de bens familiares e o tipo de emprego mostra que os agregados chefiados por homens e com actividades por conta própria, possuíam uma maior diversidade e relativamente mais caros itens domésticos, do que os agregados chefiados por homens mas com empregos no sector formal. Pelo contrário, os agregados chefiados por mulheres que possuíam bens relativamente mais caros eram os que estavam associados a

actividades mais no sector formal do que no informal (i.e., emprego por conta própria). Isto indica, entre outras coisas, que o potencial de criação de rendimento dentro do mercado de trabalho, para indivíduos trabalhando por conta própria, é consideravelmente maior para os homens do que para as mulheres. Ao mesmo tempo, os rendimentos dos trabalhadores por conta própria são mais altos do que os rendimentos dos homens trabalhando no mercado de trabalho formal. Este assunto será aprofundado mais adiante, no capítulo relativo ao mercado de trabalho.

Os indicadores sobre a qualidade da habitação mostram que 48 por cento dos agregados moravam em casas de bloco de cimento (ou tijolo), sendo este o material de construção de qualidade mais elevada. As diferenças de género também sobressaem aqui, com 50 por cento dos agregados chefiados por homens vivendo em casas de bloco de cimento, enquanto apenas 39 por cento dos agregados chefiados por mulheres habitavam esse tipo de casas. Quanto ao conhecimento da situação legal das casas ou dos terrenos onde residiam, os agregados chefiados por mulheres evidenciaram conhecerem menos a sua situação legal do que os agregados chefiados por homens.

C. Taxas de Fecundidade e Mortalidade

Finalmente, as dimensões demográficas da nossa amostra de 330 agregados familiares podem ser vistas através das taxas de fecundidade e de mortalidade infantil, estimadas através do método Brass. Foram registradas 846 mulheres com 12 anos de idade ou mais. O questionário incluiu perguntas dirigidas a cada mulher presente no agregado, sobre o número de crianças nascidas e o número de crianças falecidas. A taxa total de fecundidade calculada para esta amostra indica uma média de 4.76 filhos por mulher. Este resultado é consistente com a taxa total de fecundidade do país estimada pelo Relatório Mundial de Desenvolvimento do Banco Mundial, de 1991, em 6.4 crianças por mulher; a taxa de fecundidade total da população feminina da área peri-urbana é geralmente menor do que a taxa de fecundidade total a nível nacional, visto esta última ser principalmente determinada pelas áreas rurais que geralmente apresentam maiores taxas de fecundidade. Finalmente, a taxa de mortalidade infantil (entre 0 e 1 ano de idade) da amostra peri-urbana foi estimada em 78 óbitos por mil crianças nascidas vivas, o que também é compatível com os 137 óbitos por mil habitantes, para todo o país, apresentados no Relatório Mundial de Desenvolvimento de 1991.

II.

PERFIS DE EMPREGO E SALÁRIOS GERADOS DENTRO DOS MERCADOS DE TRABALHO DOS AGREGADOS FAMILIARES PERI-URBANOS

No inquérito foram identificados como economicamente activos aproximadamente 94 por cento dos homens e 87 por cento mulheres chefes de agregados familiares. A fim de se criar os perfis de emprego e de rendimentos produzidos dentro das famílias peri-urbanas, foram também recolhidos dados sobre o emprego de outros adultos economicamente activos no agregado. O tipo de emprego foi desagregado em: emprego no sector formal, incluindo empregados pelo governo, firmas ou empresários individuais, sustentados por salários e ordenados, e actividades por conta própria.

A. Rendimentos no Sector Formal

Todos os rendimentos foram codificados em contos, onde um conto equivale a 1.000 meticaís. Os rendimentos no sector formal variam entre o máximo de 1.000 contos por mês, para mineiros, até um mínimo de 16 contos por mês, no caso de trabalhadores agrícolas. A maioria dos rendimentos dos trabalhadores manuais situaram-se entre 30 a 47 contos por mês, enquanto que os empregos dos funcionários apresentaram salários que variaram de 60 a 72 contos por mês. Importa referir aqui que os rendimentos no sector formal, declarados na pesquisa a respeito do emprego no sector industrial e de serviços, revela que os rendimentos ganhos pelos homens chefes de agregado são, respectivamente, 1,3 a 1,8 vezes superiores aos das mulheres chefes de agregado.

Para se ficar com uma perspectiva internacional do perfil destes rendimentos, os mesmos podem ser convertidos em dólares, usando a taxa de câmbio do mercado paralelo em vigor na época da pesquisa. Esta taxa variava entre 1,8 e 2,1 contos por dólar (dependendo se se usava a taxa oficial ou as várias taxas não-oficiais). Se usarmos 2,0 contos por dólar e o limite mais elevado de rendimento dos trabalhadores manuais, 40 a 50 contos por mês, como uma aproximação da média ponderada para os rendimentos do sector formal, a conversão revela uma variação entre 20 a 25 dólares por mês, ou 240 a 300 dólares ao ano, por trabalhador. Esta média do nível de rendimentos do sector formal, na área peri-urbana, é consistente com o valor inferior do rendimento anual nacional, estimado em 80 dólares per capita para 1989, no Relatório Mundial de Desenvolvimento do Banco Mundial de 1991. Seria de esperar que o salário anual por trabalhador, na zona peri-urbana, fosse substancialmente mais elevado do que o nível de renda anual nacional per capita.

B. Perfil dos Rendimentos dos Trabalhadores Por Conta Própria

O perfil dos rendimentos dos trabalhadores por conta própria é geralmente mais alto do que o dos rendimentos obtidos dentro do sector formal (se excluirmos os mineiros). Eles

variam entre 19 contos por mês, no caso de um produtor agrícola, e 406 contos por mês, no caso dos eletricitistas. De um modo geral, os trabalhadores especializados, tais como carpinteiros, electricistas, pedreiros e pintores ganham substancialmente mais do que a maioria dos empregados do setor formal. Mesmo os vendedores de bens manufacturados ganham mais do que a maioria dos trabalhadores do sector formal.

Os trabalhadores especializados, empresários e operadores comerciais do sexo masculino, ganham muito mais do que as mulheres trabalhadoras por conta própria. As duas actividades por conta própria com maior número de participantes, homens e mulheres, são a construção e o artesanato; isto é, as actividades de microempresas, para o caso dos homens (onde trabalhavam 49 por cento dos homens chefes de agregado), e as actividades de venda comercial, para as mulheres (onde trabalhavam 75 por cento das mulheres chefes de agregado na condição de trabalhadoras por conta própria). Enquanto os homens ganhavam 206 contos mensais por pessoa, as mulheres obtinham somente 44 contos mensais de rendimento. Isto revela uma diferença entre os géneros de 5 para 1 a favor dos trabalhadores por conta própria do sexo masculino.

É necessário, contudo, fazer-se aqui uma observação com vista a inserir-se os rendimentos por conta própria num contexto apropriado. Tais rendimentos são rendimentos brutos. Se subtraíssemos os custos dos investimentos necessários para se levar a cabo estas actividades por conta própria, os rendimentos líquidos gerados por elas seriam evidentemente menores, embora com muitas possibilidades de ainda ser maiores do que os rendimentos da maioria dos serviços do sector formal.

III.

MERCADOS FINANCEIROS PERI-URBANOS

A. Finança Formal

O crédito formal ou institucional praticamente não existiu na amostra dos agregados familiares peri-urbanos (menos de 1 por cento dos chefes de agregado e esposas tiveram empréstimos formais). Contudo, registaram-se 28 por cento do total da amostra de chefes de agregado e esposas principal, em conjunto, que tinham poupanças formais. Isto confirma a opinião geral de que os habitantes de rendimentos mais baixos lidam muito mais com o tipo de poupança formal do que com as actividades de crédito formal. Portanto, o acesso às facilidades de poupança e os termos e as condições dos depósitos são mais importantes para os habitantes peri-urbanos do que os termos e as condições dos empréstimos a que têm pouco acesso. Dentro da amostra peri-urbana, os possuidores de depósitos de poupança registram geralmente uma média de rendimentos mais altos do que a média de rendimento registrada para o total da amostra peri-urbana.

B. Finança Informal

As transacções de crédito informal ocorreram geralmente dentro do círculo familiar, amigos e vizinhos. Aproximadamente 44 por cento da amostra dos chefes de agregado e esposas principais informaram terem recebido empréstimos de fontes informais. Relativamente pouco crédito informal foi declarado por comerciantes ou negociantes. Aproximadamente 40 por cento dos chefes de agregado e esposas também declararam terem concedido empréstimos, ou dado auxílio, durante o ano anterior. Cerca de 62 por cento dos que recebiam empréstimos informais também afirmaram terem feito empréstimos ou oferecido auxílio a outros. Isto indica uma forte relação de empréstimo recíproco (muito provavelmente sem juros) entre família, amigos e vizinhos, como parte de uma estratégia de sobrevivência para suavizar o fluxo de consumo a longo do tempo.

As remessas são ainda uma outra forma de auxílio que facilita o fluxo de consumo ao longo do tempo. Aproximadamente 18 por cento da amostra de 330 agregados familiares receberam remessas durante o ano anterior, enquanto que sómente 4 por cento enviaram remessas para fora da área. Portanto, estas famílias da área peri-urbana eram devedoras líquidas com respeito às atividades de remessa. Somente 12 por cento dos casos de recebimento de remessas eram em forma de dinheiro. Cerca de 49 por cento dos casos foram em forma de bens (normalmente trazidos pessoalmente) e 38 por cento uma mistura de dinheiro e bens.

A atividade de poupança informal nativa mais comum em Maputo é o xitike, uma associação típica de poupança e de créditos rotativos (ROSCA). Do total da amostra de chefes de agregado e esposas (538 pessoas) constatou-se que dezoito (18) por cento (104 pessoas) eram membros de xitikes ou grupos relacionados. O número de membros nos xitikes variavam entre 3 e mais de 20 membros. O tamanho médio era de cinco membros, mudando de turno em média de 20 em 20 dias, e contribuindo com uma média de 7,8 contos, por turno. O fluxo anual de circulação líquida entre estes xitikes, tomado no seu todo, foi de 1.445 contos por xitike (ou 722 dólares por xitike e por pessoa, à taxa de câmbio pararela de 2,0 contos por dólar). A contribuição média anual, por membro, foi 247 contos (ou 137 dólares). Mais de metade dos membros destes xitikes eram mulheres. Finalmente, os membros estavam geralmente empregados em serviços do governo, comércio ou no sector de educação.

IV.

OS PADRÕES DE IMIGRAÇÃO NA AMOSTRA PERI-URBANA

A informação referente ao estado migratório na área peri-urbana foi recolhida para todos os membros do agregado familiar de cada casa incluída na amostra. Aproximadamente 32 por cento

do total da população inquiridas, entre as famílias peri-urbanas, eram migrantes (e 68 por cento não-migrantes). Para o subgrupo de chefes de agregado e esposas principais, 61.4 por cento eram migrantes (65.5 por cento para os chefes e 56.4 por cento para as esposas principais). Três por cento dos membros dos agregados tinham morado na área peri-urbana por cinco anos ou menos, 11 por cento entre 5 a 10 anos, 28 por cento de 10 a 15 anos, e 58 por cento 15 anos ou mais.

Os membros dos agregados que migraram para a área peri-urbana, até 1980, declararam enfaticamente que a busca de oportunidades económicas foram o motivo principal da sua migração para a área peri-urbana. Contudo, os migrantes chegados após 1980 (e, particularmente entre 1981 e 1985) referiram fortemente as condições de segurança como o fator principal da sua mudança. De 1971 a 1986, a maioria dos migrantes vieram de Gaza e Inhambane. Desde 1986, a província de Maputo tornou-se a principal fonte de migrantes por causa da deteriorização das condições de segurança naquela zona.

As diferenças de rendimento entre migrantes recentes e não-migrantes favorecem estes últimos, especialmente para o sector formal, onde se poderia esperar que os rendimentos estivessem associados com o tempo num emprego e, por conseguinte, uma longa permanência numa certa área. Porém, as diferenças de rendimento favorecem os migrantes estabilizados (há mais tempo no local) sobre os não-migrantes. Aqui, a selecção dos migrantes provavelmente desempenhe um papel onde, pelo menos para os migrantes que chegaram antes de 1980, os motivos económicos, a ambição e a perseverança em melhorar a posição na vida certamente originou uma tendência de selecção dos migrantes favorecendo o sucesso. Estes dados são consistentes com a maioria de outros estudos existentes sobre migração. Finalmente, os migrantes mais estabelecidos, apresentam geralmente uma possibilidade relativamente maior de estarem envolvidos na produção agrícola do que os migrantes mais recentes, enquanto estes últimos apresentam menor possibilidade de ter um cartão de abastecimento para a compra de alimentos do NSA (Novo Sistema de Abastecimento).

V.

SEGURANÇA ALIMENTAR E PRODUÇÃO ALIMENTAR

A. Segurança Alimentar

Aproximadamente 85 dos agregados familiares na amostras tinham cartão de abastecimento para comprar alimentos em lojas vinculadas ao NSA. Aproximadamente 67 por cento destas famílias afirmaram dispender aproximadamente seis meses para obter o cartão de abastecimento. Porém, ficou também evidente que os migrantes mais recentes tinham encontrado dificuldades para conseguir o cartão de abastecimento. Pouco mais de 10 por cento dos migrantes chegados entre 1988 e a momento em que se

realizou esta pesquisa (início de 1991) tinham obtido cartões de abastecimento.

Em termos de volume, para as compras feitas na última semana, antes da entrevista, as fontes externas (não-NSA) foram relativamente mais importantes para a compra de milho branco, farinha de milho branco, farinha de milho amarelo e óleo de cozinha. As compras da maior parte do arroz, milho amarelo e açúcar foram feitas dentro do sistema do NSA. A falta de fundos é citada como a razão principal para não se ter comprado óleo, açúcar e sabão através do NSA, sugerindo que os utentes do NSA desfrutam de rendimentos mais altos que os não-utentes do NSA. Isto também pode ser visto através do facto de os utentes do NSA comprarem uma maior quantidade de uma maior gama destes produtos do que aqueles que compram fora do sistema. A razão principal apresentada para a não compra de gêneros de primeira necessidade foi a escassez. Os portadores de cartões nem sempre compravam o máximo permitido, especialmente para gêneros de primeira necessidade, tais como milho amarelo ou branco e farinha de milho, por causa da escassez.

Usando os preços do mercado oficial e do mercado paralelo e os totais comprados no NSA, estimou-se que cada agregado com um cartão recebeu, em média, uma transferência efectiva mensal de 4.928 meticais (4,9 contos). Isto poderia claramente representar um importante benefício para as pessoas de mais baixo rendimento na área peri-urbana, principalmente se nos lembrarmos que esta transferência líquida de quase 5 contos representa entre um quarto a um sexto do rendimento mensal mais baixo, já referido, dos trabalhadores manuais do sector formal. Portanto, a evidência indirecta aqui apresentada de que os utilizadores do NSA podem desfrutar rendimentos mais altos do que as não utentes, levanta questões problemáticas.

B. Produção Alimentar

Aproximadamente 37 por cento de agregados da amostra informaram que cultivavam um ou mais produtos durante o ano. Uma grande proporção destes agregados cultivaram múltiplos produtos, sendo o milho amarelo o produto cultivado com mais regularidade. Tirando o feijão "manteiga", os produtos de campo era destinados principalmente para o consumo doméstico. Os vegetais, por outro lado, eram principalmente vendidos no mercado. Isto era particularmente verdade para a alface, a cebola, e o repolho. Finalmente, os animais foram criados em 29 por cento das famílias amostradas, sendo os patos e as galinhas os animais criados com mais frequência.

VI. POSSE DE TERRA: USOS E CONFLITOS

O uso da terra para fins residenciais predomina sobre o uso da terra agrícola na grande maioria dos agregados da amostra. Nos sítios onde o uso da terra agrícola se tornou relativamente importante corresponde aos Distritos IV e V na área peri-urbana coberta pelo inquérito. Como se previa inicialmente, o uso de terra para a agricultura verificou-se nas áreas mais distantes, em todos os distritos onde o exercício dos direitos de uso da terra é menos caro e mais facilmente assegurado. A produção agrícola nos Distritos IV e V encontra-se associada à existência de fontes permanentes de água destinadas a permitir um cultivo mais intensivo de produtos vegetais de valor mais alto. Nestas áreas, a terra é muito mais valiosa e é mais difícil garantir os direitos de uso da terra.

Segundo a actual consituição de Moçambique, toda a terra é propriedade do estado. Os direitos de uso são concedidos a indivíduos ou grupos colectivos em várias formas e para diferentes períodos de tempos. É possível conceder-se direitos de uso definitivo (sujeitos aos direitos de domínio eminente do estado), os quais podem ser transmitidos para os filhos por herança. Porém, a terra não pode ser alugada, vendida ou transferida para outras pessoas vivas, ou usadas como forma de garantia.

Os resultados da pesquisa indicam que aproximadamente um terço das terras ocupadas pelos agregados familiares foram conseguidas, para uso ou ocupação, por via de concessão feita pelas autoridades governamentais local. Outros 14 por cento ou foram alugadas pelas responsáveis locais ou por autoridades de nível nacional. Deste modo, aproximadamente metade da ocupação mais recente feita pelos agregados estava associada à concessões ou aluguer efectuada por várias autoridades governamentais. Aproximadamente 10 por cento dos inquiridos não sabiam qual era a sua situação quanto ao direito de uso (o que sugere que estavam numa situação de simples posse) e os restantes 40 por cento afirmaram terem adquirido os seus direitos de uso e ocupação por via de herança (25 por cento) e compra ou aluguer a privados (10 por cento e 5 por cento, respectivamente). O facto de 15 por cento dos agregados da amostra afirmarem que adquiriram os seus direitos de uso e ocupação através de transações privadas sugere a supostas operações de venda e aluguer de terra não oficial, ou tecnicamente ilegais, estão a acontecer na área peri-urbana.

Dada a crescente liberalização dos mercados em Moçambique e a potencial possibilidade de alteração dos direitos de propriedades, de modo a futuramente se permitir a posse privada da terra, será de pensar que actualmente, e à medida que as pessoas procuram posicionar-se com vista a tirarem vantagens no futuro, estejam a ocorrer conflitos diversos em torno das disposições actuais respeitantes ao uso da terra. Somente 10 por cento dos entrevistados da amostra afirmaram terem passado, ou esperam passar, por conflitos relativos ao seu direitos de uso. Eles adiantaram que a origem destes conflitos estava

principalmente associada com os responsáveis locais e agricultores privados. Como estas respostas representam apenas a situação num dado momento no tempo, não fica claro se tais conflitos permanecem relativamente estáveis ou têm aumentado ao longo do tempo.

VII.

TRABALHO DE CAMPO FASE II

Esta investigação básica foi elaborada não só para se documentar os parâmetros básicos que evidenciam as condições sócio-econômicas dos agregados familiares peri-urbanos, mas também para se identificarem as áreas problemáticas mais importantes nos mercados de trabalho, terra e financeiro que mereçam estudo adicionais. Os resultados aqui apresentados apontam três áreas importantes que deveriam ser melhor exploradas em cada um destes mercados.

Primeiro, é visível que os meios mais importantes de sustento na vida das mulheres da zona peri-urbana é o trabalho no sector comercial, mais especificamente como vendedeiras de rua duma ampla variedade de produtos e serviços. Um exame pormenorizado das estratégias de sobrevivência destas mulheres e das suas famílias poderia ser proveitoso para a identificação de áreas potenciais para programas ou projectos de intervenção destinados a ajudá-las a obterem maiores rendimentos. Neste caso, e ainda no âmbito desta estratégia, teria um interesse especial se se documentasse o papel dos instrumentos de poupança formais e informais, e o rendimento líquido que estas mulheres desfrutam de facto, de maneira a aperfeiçar-se as estimativas de rendimento bruto feitas neste inquérito básico.

Uma segunda área que merece melhor documentação e análise diz respeito aos mercados de terra. Mais especificamente, pode-se documentar o alcance e a natureza das disputas de terra, como é que elas são resolvidas, a natureza informal do aluguer e venda de terras que se verificam actualmente na área peri-urbana, e os termos e as condições de contratuais de tais acordos. Ao mesmo tempo, seria importante determinar o papel das autoridades locais ou de níveis mais altos relativamente à forma como actuam perante a actual natureza da posse da terra e as transações existentes nos mercados de terra da área peri-urbana.

Finalmente, é necessário determinar de maneira mais satisfatória a ligação entre as finanças formais e as informais na área peri-urbana. Poder-se-ia determinar o grau de integração ou segmentação existente entre estes dois mercados inseridos no contexto do mercado financeiro. Estudos de casos baseados numa amostra seleccionada entre pessoas privadas ou empresas que beneficiaram de empréstimos do sistema financeiro formal, para fins mercantis, podem documentar o grau e corrente dos fluxos financeiros informais, através das vendas a crédito

ou contrato de venda de bens à consignação a retalhistas ou microempresas. Poder-se-ia determinar os termos implícitos nos esquemas contratuais existentes, segundo o tamanho, o tipo de empresa e o volume das finanças formais por detrás destes esquemas.

ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO	i
LISTA DE TABELAS	xii
LISTA DE FIGURAS	xiii
I. ANTECEDENTES DO ESTUDO	1
A. Objectivos do Levantamento Básico	1
B. Situação Geográfica e Social	2
II. PARTICIPAÇÃO INSTITUCIONAL	5
III. PLANO DE PESQUISA	6
A. O Instrumento da Pesquisa	6
B. A Estrutura da Amostra	6
C. Descrição das Atividades de Campo	7
1. Colaboração Oficial e dos Responsáveis Locais	7
2. Treinamento e Logística	7
IV. RESULTADOS DO INQUÉRITO BÁSICO DE CAMPO	9
A. Demografia da Família e Características Sócio-Económicas	9
1. Características do Chefe do Agregado Familiar	9
a. Tamanho da amostra	9
b. Estado civil	9
c. Província de origem	10
d. Língua materna	11
e. Habilitações literárias	12
f. Incidência das actividades económicas	13
2. Características do Agregado	14
a. Tipo de habitação	14
b. Direitos de propriedade sobre a casa/terreno associados com casa	15
c. Fontes de água potável	17
d. Bens familiares	17
e. Despesas do agregado e distribuição das despesas familiares	21
B. Taxas de Fecundidade e Mortalidade Infantil	22
C. Actividade Económica	24
1. Sector Formal - Níveis de Rendimento e Rendimento Mensal	26
a. Ocupações Seleccionadas do Sector Formal	26
b. Actividade Económica Formal dos Chefes dos Agregados ..	27
c. Actividade Económica Formal das Mulheres Principais ...	28
2. Actividade Por Conta Própria - Níveis de Rendimento e Rendimento Mensal	29
a. Actividades Por Conta Própria Seleccionadas	29
b. Actividades Por Conta Própria dos Chefes dos Agregados ..	31
c. Actividades Por Conta Própria das Mulheres Principais ..	32
d. Local de Trabalho, Tipo de Organização, e Dias	

	Trabalhados	33	
3.	Estrutura Económica Familiar Segundo o Sexo do Chefe do Agregado	35	
a.	Actividades (formal e por conta própria) dos adultos inquiridos	35	
b.	Rendimentos familiares declarados (em meticais) para unidades económicas familiares representativas	38	
D.	Actividade do Sector Financeiro	40	
1.	Actividades de Poupança	40	
a.	Poupanças Formais	40	
b.	Poupanças Informais	40	
2.	Crédito	43	
a.	Crédito Formal	43	
b.	Crédito Informal	44	
E.	Padrões de Imigração para a Área Peri-Urbana de Maputo	46	
1.	Motivos de migração ao longo do tempo	48	
2.	Província de origem e Local de Residência	49	
3.	Condições Económicas dos Migrantes	51	
4.	Acesso às terras agrícolas	51	
5.	Acesso aos serviços governamentais	52	
F.	Segurança Alimentar e Produção	53	
1.	Origem dos produtos básicos	53	
a.	Origem principais	53	
b.	Compras na última semana	53	
2.	Importância do NSA	56	
a.	Nível de uso	57	
b.	Transferência líquida de rendimento resultante do uso do NSA	58	
G.	Actividades de Machamba e Horta	59	
H.	Posse, Uso e Conflitos de Terra	62	
1.	Padrões de Uso	62	
2.	Aquisição e posse de terra	64	
3.	Conflitos	66	
V.	LIMITAÇÕES DO ESTUDO E SUGESTÕES PARA A ELABORAÇÃO DE FUTURAS PESQUISAS	67	
A.	Efeitos da Interrupção Prematura do Inquérito	67	
B.	Métodos de Amostragem	67	
VI.	RECOMENDAÇÕES PARA A FASE II DA PESQUISA	69	

APÊNDICE : Questionário Usado no Levantamento 71

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Tipo de Habitação	14
Tabela 2 - Bens Familiares segundo o Sexo do Chefe do Agregado e o Tipo de Emprego Principal (Formal ou Por Conta-Própria)	19
Tabela 3 - Incidência das Despesas Familiares e Distribuição das Despesas	21
Tabela 4 - Taxas Específicas de Fecundidade por Idades (por 1000 mulheres)	22
Tabela 6 - Grupos de Rendimento e Rendimento Médio Mensal para Ocupações Seleccionadas do Sector Formal	26
Tabela 7 - Grupos de Rendimento e Rendimento Média Mensal para as Principais Actividades Económicas do Sector Formal (Todos os Chefes de Agregado)	27
Tabela 8 - Grupos de Rendimento e Rendimento Média Mensal para as Principais Actividades Económicas do Sector Formal (Chefes de Agregado do Sexo Masculino)	27
Tabela 9 - Grupos de Rendimento e Rendimento Média Mensal para as Principais Actividades Económicas do Sector Formal (Chefes de Família do Sexo Feminino)	28
Tabela 10 - Grupos de Rendimento e Renda Média Mensal para as Actividades Económicas do Sector Formal da Mulher Principal	28
Tabela 11 - Grupos de Rendimento Semanal e Rendimento Médio Mensal Declarados para Actividades por Conta-Própria Seleccionadas (Todos os Chefes de Agregado, Mulher Principal e Outros Adultos)	30
Tabela 12 - Tipos de Emprego por Conta Própria, por Sector e por Sexo do Chefe do Agregado	31
Tabela 13 - Níveis de Rendimentos Semanais e Rendimento Médio Mensal Declarados por Sector para as Actividade por Conta Própria dos Chefes de Agregado	31
Tabela 14 - Níveis de Rendimentos Semanais e Rendimento Médio Mensal Declarados Segundo os Sectores de Actividade por Conta Própria da Mulher Principal	32
Tabela 15 - Características Sectoriais da Actividade por Conta Própria e do Local de Trabalho de Todos os Adultos Economicamente Activos	33
Tabela 16 - Ambiente de Trabalho e Dias Trabalhados por Mês para todos os Adultos por Conta Própria	34
Tabela 18 - Estimativa da Transferência Líquida do Rendimento na Compra de Alimentos do NSA	58

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Características Residenciais: Língua do Residentes	3
Figura 2 Características Residenciais: Momento de Chegada dos Residentes	3
Figura 3 Uso de Terra por Distritos	4
Figura 4 Estado Civil do Chefe do Agregado: Percentagem do Total de Ambos os Sexos	10
Figura 5 Província de Origem: Chefes do Agregado por Sexos 11	
Figura 6 Língua Materna Segundo o Sexo do Chefe do Agregado	
Figura 7 Anos de Instrução, por Chefe do Agregado e Sexos .	13
Figura 8 Incidência da Actividade Económica, por Chefes do Agregado	14
Figura 9 Tipo de Habitação, por Chefes do Agregado e Sexos 15	
Figura 10 Proprietário da Casa, por Chefes do Agregado e Sexos 16	
Figura 11 Proprietário da Terra, por Chefes do Agregado e Sexos 16	
Figura 12 Fonte de Água Potável, por Chefes do Agregado e Sexos	17
Figura 13 Estimativa da Mortalidade Infantil Acumulada	24
Figura 14 Percentagem de Pessoas com Contas de Poupança (por Sector de Emprego)	41
Figura 15 Percentagem de Pessoas nos Grupos Informais (por Sector de Emprego)	42
Figura 16 Empréstimos Informais Segundo a Forma de Crédito .	45
Figura 17 Empréstimos Informais: Frequência de Uso Segundo a Origem	46
Figura 18 Migrantes e Não Migrantes: Proporção Relativa da População	47
Figura 19 Tempo Médio de Residência em Maputo: Média por Família ao longo dos últimos 15 anos	47
Figura 20 Motivo da Migração Segundo o Momento de Chegada ..	48
Figura 21 Migração Segundo a Província de Origem	49
Figura 22 Migração: Local de Residência, por Momento de Chegada e Distritos Urbanos	50
Figura 23 Migração: Local de Residência, por Origem	50
Figura 24 Níveis de Rendimento - Migrantes versus Não Migrantes	51
Figura 25 Agregados com Machambas, por Ano de Migração do Chefe do Agregado	52
Figura 26 Percentagem dos Agregados com Cartões de Abastecimento, por Ano de Migração do Chefe do Agregado	53
Figura 27 Produtos de Primeira Necessidade: Origem Principal (segundo Identificação dos Agregados)	54
Figura 28 Produtos de Primeira Necessidade - Compras na Última Semana por Número de Agregados (Percentagem de Compra Dentro/Fora do NSA)	55

Figura 29 Produtos de Primeira Necessidade - Compras na Última Semana em Volume (Percentagens de Compra Dentro/Fora do NSA)	55
Figura 30 Nível de Uso do NSA (Baseado em 330 Respostas) ..	57
Figura 31 Razão para a Não Compra de Produtos no NSA (Percentagem de Não Compradores)	58
Figura 32 Agregados com Machambas por Tipo de Actividade ..	59
Figura 33 Agregados com Machamba: Número de Tipos de Actividades	60
Figura 34 Produção da Machamba: Percentagem de Agregados ...	60
Figura 35 Produção da Machamba: Destino Principal	61
Figura 36 Produção de Hortícolas: Percentagem de Agregados ..	61
Figura 37 Produção de Hortícolas: Destino Principal	62
Figura 38 Uso da Terra por Distritos	63
Figura 39 Uso da Terra por Área	63
Figura 40 Tipo de Posse	64
Figura 41 Aquisição da Terra	65
Figura 42 Conflitos Relacionados com a Terra	66

RESULTADOS DA PESQUISA DA REGIÃO PERÍ-URBANA MOÇAMBIQUE

I. ANTECEDENTES DO ESTUDO

A. Objetivos do Levantamento Básico

Este levantamento básico tem múltiplos objetivos. Primeiro que tudo, destina-se a documentar os principais parâmetros dos mercados de trabalho, terra e capital na área peri-urbana de Maputo, em Moçambique. Esta documentação irá permitir estabelecer o grau e a natureza da participação dos agregados familiares peri-urbanos dentro destes três mercados e como, por seu turno, esta participação afeta as diferenças de rendimento e riqueza entre as famílias peri-urbanas.

Primeiro, a participação dos membros dos agregados familiares no mercado de trabalho é particularmente pertinente. Isto inclui tanto o emprego formal como o informal (por conta própria). Estudar-se-o as diferenças de rendimento entre os sexos, em conformidade com o tipo de participação da força de trabalho masculina e feminina nestes dois mercados, ao mesmo tempo que se procura discernir as diferenças de rendimento entre migrantes e não migrantes.

Segundo, a criação de rendimento originada pela participação no mercado de trabalho determina o padrão de vida dos agregados familiares. Será documentado o perfil das condições de vida, a lista dos bens familiares possuídos, a qualidade da habitação, o acesso a serviços e outro tipo de comodidades, conjuntamente com indicadores educacionais e demográficos principais tais como, as taxas de fecundidade e de mortalidade infantil. No estudo dos padres de vida dos agregados familiares também se prestará atenção às diferenças sócio-económicas entre os chefes dos agregados familiares do sexo masculino e feminino e a relativa vulnerabilidade dos mesmos à transformação das actuais condições económicas.

Terceiro, estabelece-se a participação dos chefes de agregado e dos cônjuges principais nos mercados financeiros formais e informais. Num ambiente económico instável assume um interesse particularmente importante compreender a forma como os empréstimos formais ou informais e as facilidades de poupança podem contribuir para suavizar o fluxo de consumo dos agregados peri-urbanos.

Quarto, abordar-se-a questões sobre a segurança alimentar. As principais fontes dos produtos básicos que se manifestam no mercado sero confrontadas com o papel relativo da rede de abastecimento do governo, destinada a fornecer alimentos básicos, e o subsídio líquido desfrutado pelos que têm acesso à

rêde.

Quinto, a produção agrícola será documentada a fim de se esclarecer a importância relativa da atividade agrícola nas condições peri-urbana de Maputo. A importância da relação entre os mercados de venda e o consumo próprio será determinada conjuntamente com o estudo da situação da posse que caracteriza as unidades de produção. Adicionalmente, a existência de um mercado de terra não oficial será investigada para se determinar a importância relativa da venda e aluguer de terras entre os agregados peri-urbanos, numa sociedade na qual os direitos de propriedade privada não são oficialmente reconhecidos. Finalmente, os resultados do levantamento básico servirão ainda para ressaltar as questões que mereçam investigações mais detalhadas na Fase II do projeto Peri-Urbano.

B. Situação Geográfica e Social

Este estudo inicial aborda as actividades do mercado financeiro, terra e trabalho na área peri-urbana de Maputo. O termo peri-urbano refere-se aqui à "área metropolitana" da capital, excluindo a área de edifícios geralmente conhecida por "cidade cimento" (i.e., Distrito I). A pesquisa de campo foi conduzida nos Distritos II a VII. A Matola Gare e outros bairros do Distrito VIII (Matola) deveriam também ter sido cobertos, mas tal não foi possível por razões de segurança.

As figuras que se seguem referem-se a algumas das características das áreas cobertas pelo estudo, fornecendo uma rápida visão da região. Os números globais foram produzidos em conformidade com a nossa definição da área peri-urbana, e o sistema de ponderação aplicado, de modo que a aplicabilidade desses números pode ser um tanto limitada fora do âmbito deste estudo. As características da amostra, por um lado, e a proporção das subdivisões da amostra, por outro, provavelmente refletem com precisão as características da amostragem no seu todo.

A distribuição dos vários grupos étnicos pelos vários distritos, representada pela língua materna, parece seguir alguns padrões identificáveis. Por exemplo, a maior concentração de falantes da língua Xicopi parece encontrar-se no Distrito V. Não se observa nenhum padrão claro quanto à fixação de residentes chegados em várias épocas, ao longo dos últimos 30 anos. Isto sugere que os padrões étnicos foram estabelecidos antes deste período, ou que certos grupos preferiram permanecer em certas áreas, ou ambos.

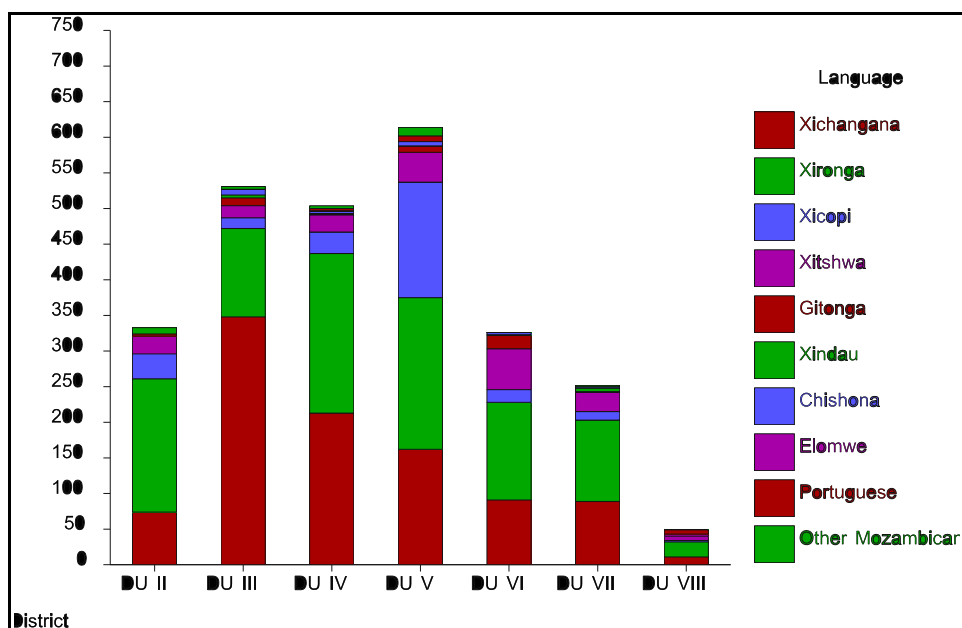


Figura 1 CARACTERISTICAS RESIDENCIAIS: Língua dos Residentes

A partir das nossas observações de campo, verificamos que o distrito é uma unidade demasiado ampla para ser útil na análise dos padrões de fixação ao longo do tempo. O grupo imigrantes mais recentes, por exemplo, concentra-se em certas áreas, mas tais concentrações foram encontradas virtualmente em todos os distritos. A política colonial de remover a

população local das vizinhanças tradicionais, para dar espaço aos colonos portugueses, pode também ter inibido o desenvolvimento de um padrão no qual os primeiros migrantes estariam localizados mais perto do centro, enquanto que as

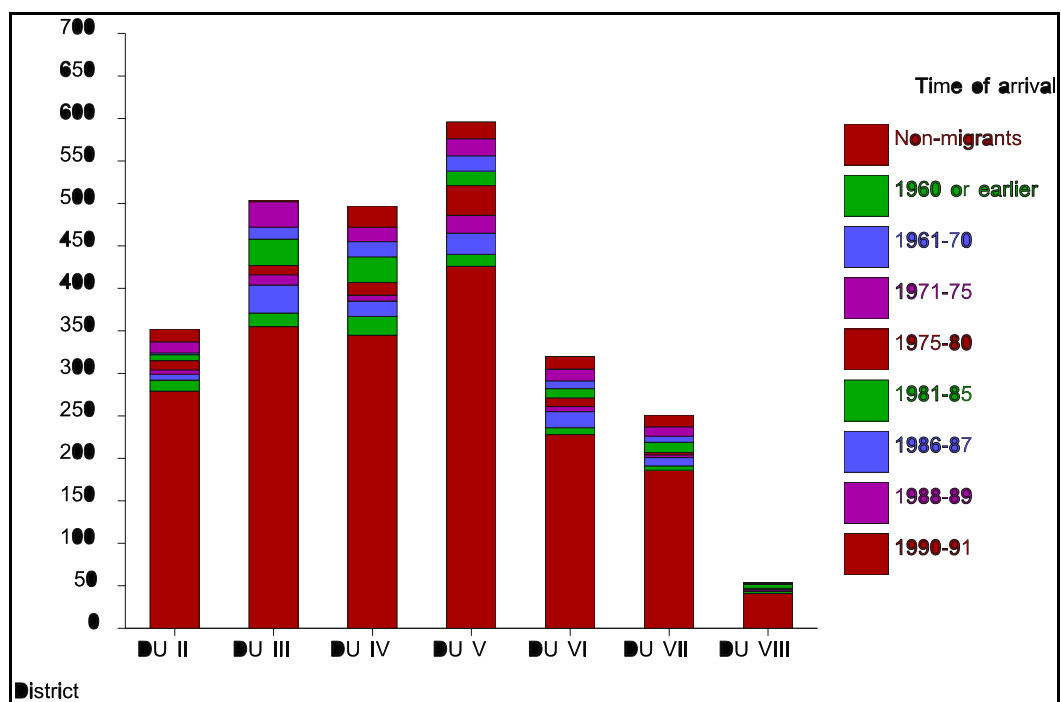


Figura 2 CARACTERÍSTICAS RESIDENCIAIS: Data de Chegada dos Residentes

gerações mais recentes estariam localizados progressivamente mais longe.

A figura concernente ao uso de terra reflete apenas o total de agregados na amostra que declararam possuir terrenos; subestima-se, portanto, o nível de uso de terras para fins residenciais nas áreas onde as famílias não foram seleccionadas. À parte disto, a distribuição do uso de terra parece seguir o tipo de padrão que seria esperado. A terra em distritos distantes, onde é mais abundante, apresenta maior probabilidade de ser usada para fins agrícolas. Isto é particularmente verdade no caso dos terrenos controlados residentes peri-urbanos fora da área peri-urbana (i.e., outro Maputo na Figura 3). O mesmo se passa com os terrenos nas áreas baixas, húmidas e mais próximas do centro, onde é possível produzir-se vegetais de maior valor. No primeiro caso, a terra é menos valiosa em termos de acesso às comodidades urbanas, de modo que o cultivo de produtos dependentes da chuva é economicamente atractivo. No segundo caso, o retorno à produção intensiva pode exceder o valor residencial da terra, especialmente nos casos de terras pantanosas e que, por isso, se apresentam impróprias para a fização de estruturas permanentes.

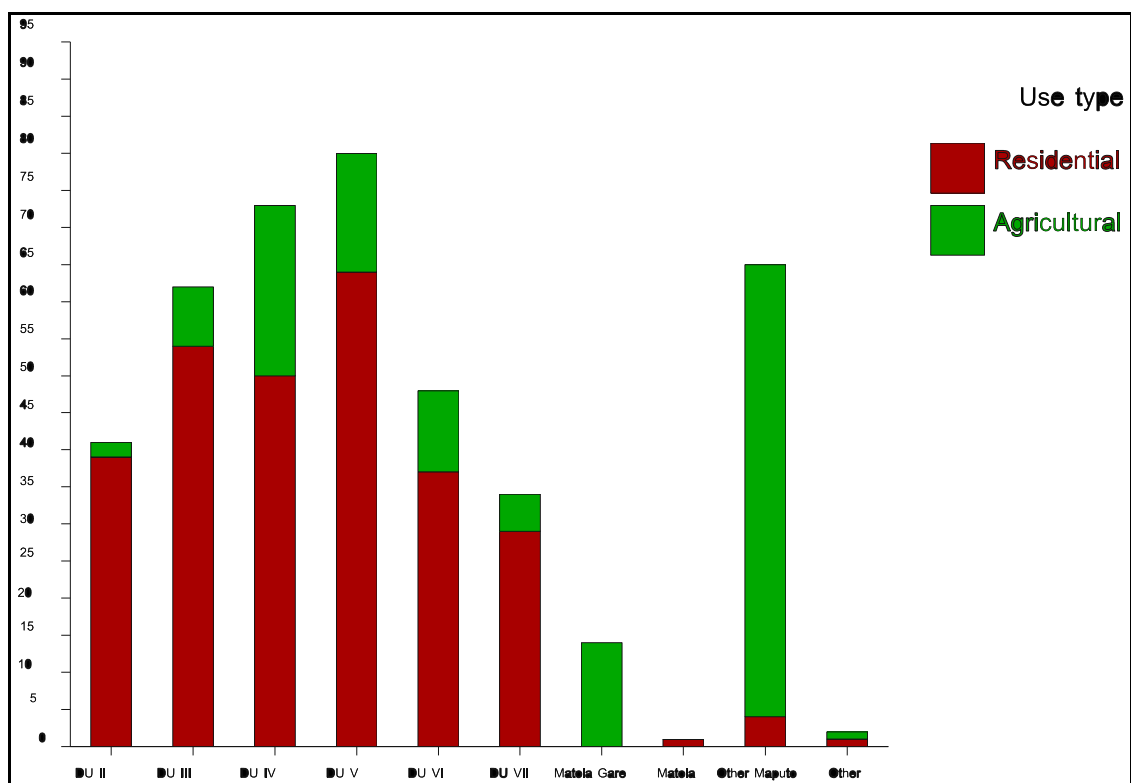


Figura 3 USO DE TERRA POR DISTRITOS

II.

PARTICIPAÇÃO INSTITUCIONAL

A Universidade Estatal de Ohio tem participado como a instituição líder do projeto peri-urbano de Maputo, através de seu acordo de cooperação com o Bureau de Pesquisa e Desenvolvimento (R&D/EID/RAD) da Agência para Desenvolvimento Internacional (AID) em Washington, com base em fundos atribuídos pelo Bureau Africano do Escritório de Planejamento e Desenvolvimento da AID de Washington e da Missão USAID em Moçambique. O Professor Douglas Graham foi escolhido para ser o pesquisador principal, tendo sido apoiado por dois Pesquisadores Associados, William Nall e Mindy Walker.

Ao mesmo tempo, o Centro de Posse de Terra (Universidade de Wisconsin) e o Instituto de Desenvolvimento Antropológico, como parte do consórcio SARSA, participaram com a OSU no desenho da pesquisa do levantamento básico, através de seus respectivos acordos de cooperação com o Bureau de Pesquisa e Desenvolvimento da AID de Washington. Drs. Michael Roth e Peter Little (principais investigadores da LTC e IDA, respectivamente) colaboraram extensivamente com a equipa da OSU na elaboração do questionário usado no levantamento básico e na formulação do plano geral da pesquisa.

Em Moçambique, os Professores Irae Baptista Lundin de Coloane e Antonio Francisco da Universidade de Eduardo Mondlane, foram os principais pesquisadores que trabalharam, durante esta primeira fase da pesquisa, com os membros da equipe americana. Além disso, a Faculdade de Letras da Universidade cooperou permitindo que a equipe conjunta E.U.A.-Moçambique escolhesse 18 estudantes da Universidade para atuarem como entrevistadores e digitadores de dados.

O Dr. João Loureiro, Diretor Nacional de Estatísticas do Governo de Moçambique, aprovou o projeto do lado do governo, analisou o plano de pesquisa com os membros da equipe e facilitou o contacto com as estruturas administrativas da área peri-urbana, por intermédio das autoridades distritais locais.

Finalmente, a Missão USAID cooperou extensivamente, facilitando a obtenção de meios de transporte para o campo, oferecendo um escritório temporário, e apoiando a equipe numa variedade de aspectos administrativos importantes. O pessoal da Missão também analisou o plano de pesquisa e ofereceu valiosos conselhos em momentos estratégicos do projeto.

III. PLANO DE PESQUISA

A. Instrumento do Levantamento

Uma característica incomum quanto ao instrumento de pesquisa utilizado, foi o facto de se ter recorrido a dois níveis de análise, através da articulação de um levantamento ao agregado familiar e um levantamento dirigido aos indivíduos dentro desses agregados. Por isso, ainda que se tenha realizado apenas 330 entrevistas aos agregados familiares, as informações recolhidas abrangeram um número muito maior de indivíduos (i.e., 2.675). Uma vasta gama de questões relacionadas com actividades de emprego e finanças foram colocadas ao chefe do agregado familiar e à mulher principal; sempre que possível fizeram-se também perguntas sobre emprego a pelo menos dois membros adicionais da unidade familiar. Além disso, recolheram-se informações sobre a participação na força de trabalho, idade, educação e migração de todos os membros do agregado até o limite máximo de 15 membros por família. Deste modo, para vários propósitos, o tamanho efectivo da amostra foi na realidade substancialmente maior do que o tamanho nominal de 330 agregados familiares.

B. O Quadro da Amostra

Com a assistência e as sugestões de Paul Jenkins, profissional de planeamento urbano em Maputo, a área do Grande Maputo, cobrindo aproximadamente 200 quilómetros quadrados, foi subdividida num mosaico de 500 blocos de um quilómetro quadrado, usando fotos aéreas recentes (Agosto 1989), obtidas através da DINAGECA, Direcção Nacional de Informação Geográfica e Cadastral. Usando estas fotografias, foi possível identificar marcos divisórios que estabelecem a localização administrativa de cada quadrado ou bloco, determinar o uso principal da terra, a proporção da área total ocupada por habitações, e estimar a densidade residencial por hectare.

Vários foram os passos seguidos para se obter uma amostra estratificada dos *bairros* na área peri-urbana. Foi decidido que o foco da nossa estratégia de amostragem insidiria sómente nas redes ou blocos de um quilómetro quadrado onde mais de cinquenta por cento da rede estivesse ocupada por residências. Também foram excluídas todas as extensões de área de uso residencial bem planeadas, com serviços urbanos completos (i.e. água, eletricidade, serviços sanitário, etc...), incluindo a cidade cimento de Maputo (Distrito 1) e as áreas com serviços urbanos completos da Matola e do Jardim.

O número de entrevistas por rede foi estabelecido em conformidade com a densidade de casas por hectare. O número de entrevistas por rede variou de dois, nas áreas da periferia suburbana escassamente habitadas, até um máximo de oito, nas grades da orla da cidade de cimento (i.e. no limite com a cintura da cidade de Maputo propriamente dita).

A escolha individual dos agregados a serem entrevistados, dentro de cada bloco de quilometro quadrado, também envolveu o uso de fotografias aéreas. A estratégia preferida foi de se seleccionar dois ou mais pontos de referência distintos, visíveis na fotografia, indicando um intervalo ou intervalos cobrindo um corte transversal representativo dos tipos de alojamentos e densidades contidas dentro da rede. A distância total entre os pares de pontos de referência foi então estimada, com base na rede de 1 km traçado sobre as fotografias, tendo sido depois divididas pelo número de entrevistas a serem conduzidas em cada secção, com vista a se estabelecer o intervalo em que as casas seriam seleccionadas. As casas foram seleccionadas andando a pé, de um ponto de referência para o outro, pela rota mais directa (geralmente envolvendo na maior parte da distância o uso de caminhos e carreiros interiores), e estimando as distâncias com passos, ao mesmo tempo que se seleccionavam as casas do lado esquerdo ou direito da rua, alternadamente.

C. Descrição das atividades de campo

1. Autoridade Local e Colaboração Oficial

A autorização para trabalhar nos bairros peri-urbanos foi previamente assegurada, antes do começo do inquérito. A Direcção Nacional de Estatística aprovou o projeto e concordou em actuar como o patrocinador oficial do projeto pela parte do governo. O Director, Dr. João D. Loureiro, dirigiu uma carta a todos os administradores dos distritos urbanos relevantes para a pesquisa, explicando o propósito da pesquisa, autorizando a equipe a trabalhar na área peri-urbana, e solicitando que os administradores dos distritos urbanos informassem as suas estruturas de bairro para que colaborassem com a equipe durante a realização dos trabalhos de campo. Foram preparados, para todos os membros da equipa de pesquisa, cartões de identificação, assinados pelo próprio Director, e que ao mesmo tempo autorizavam a presença dos membros da equipe a fazer entrevistas na área peri-urbano. Também se preparou uma carta oficial justificando a ausência ao trabalho dos membros do agregado o fim de poderem participar na entrevista. Tal carta também foi assinada pelo Director da Direcção Nacional de

Estatística. Todas estas medidas foram tomadas no final de Janeiro, permitindo assim que a equipa pudesse realizar o pré-teste do questionário no início de Fevereiro.

Uma entidade administrativa adicional, a Organização da Mulher Moçambicana (OMM), também apoiou os esforços iniciais de preparação do trabalho de campo. Dona Esperança Muthemba, Secretária da OMM de Maputo, ofereceu algumas dos seus membros para colaborarem como contatos e guias dos membros da nossa equipe. Isto foi útil nos nossos trabalhos iniciais de campo, particularmente no Distrito IV.

2. Treinamento e Logística

Uma sessão de treinamento, preparada e administrada pela Professora Irae Baptista Lundin, teve lugar na Universidade Eduardo Mondlane, entre 28 de Janeiro e 2 de Fevereiro de 1991. Dezesseis estudantes universitários foram treinados como entrevistadores, com dois estudantes adicionais como especialistas em entradas de dados. O Professor António Francisco assumiu a responsabilidade de supervisionar os especialistas de entradas de dados.

Os agregados seleccionados para as entrevistas eram identificados com vários dias de antecedência, altura em que também se procedia à entrega das cartas de justificação de falta ao trabalho aos membros do agregado que delas necessitassem. O processo de selecção foi efetuado na presença de membros das estruturas de *bairro*, os quais ajudaram a explicar o propósito do estudo e da entrevista e asseguraram aos membros dos agregados familiares que o estudo estava devidamente autorizado.

As entrevistas foram planeadas para que fossem feitas em grupos de dois entrevistadores, devendo um entrevistar o chefe do agregado e o outro entrevistava a mulher principal. Após as primeiras semanas, contudo, muitos dos entrevistadores ganharam suficiente habilidade para trabalhar sozinhos, visto ser também incomum que o homem chefe do agregado familiar e a mulher principal estivessem ambos disponíveis à hora da entrevista.

Os questionários completados eram numericamente codificados pelos assistentes de pesquisa, e então entregues aos estudantes responsáveis pela entrada dos dados no computador. Por causa do acesso limitado aos equipamentos, e devido a limitações de tempo por parte dos estudantes, cerca de 40% dos lançamentos de dados foram também feitos pelos pesquisadores assistentes da OSU. Isto forneceu uma oportunidade para a criação de algumas impressões a respeito dos

dados, à medida que os mesmos estavam prontos, e permitiu a identificação de áreas problemáticas no processo de entrevista e erros mais comuns no preenchimento dos questionários de levantamento.

IV ACHADOS DO LEVANTAMENTO BÁSICO DE CAMPO

A. Demografia Familiar e Características Sócio-Econômicas

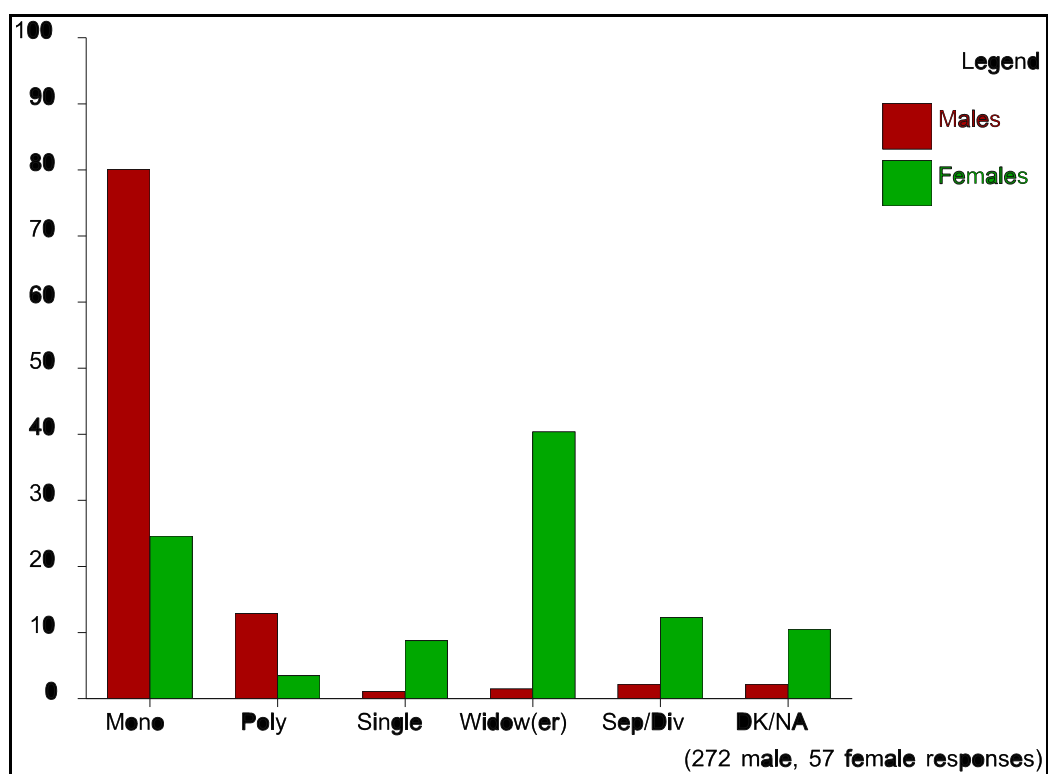
1. Características do Chefe do Agregado

a. Tamanho da amostra

Dos 330 agregados incluídos no levantamento, 273 (82,72%) são chefiados por homens, e 57 (17,73%) são chefiados por mulheres. O baixo número de mulheres na amostra é surpreendente e merece algumas discussões. A pequena percentagem de mulheres pode ser principalmente atribuída às diferentes interpretações quanto ao que se entende por chefe do agregado familiar e, provavelmente, ao subsequente fraca declaração por parte das mulheres. Existem razões para supor que, apesar da ausência do homem considerado chefe do agregado, algumas mulheres apresentaram-se como não sendo as chefes do agregado. Por exemplo, onze dos homens declarados como chefes do agregado estão actualmente a trabalhar nas minas sul-africanas e, portanto, ausentes de suas casas por longo período de tempo. Se em tais agregados as mulheres entrevistadas se tivessem apresentado como chefes dos mesmos, então o número total de mulheres seria 68, ou 24.91% do total de chefes do agregado. Podem existir outros casos em que o homem está na maior parte do tempo ausente e, todavia, continuam a ser considerados o chefe formal do agregado. Ainda que uma esposa assumo o papel principal na tomadas de decisões e providencie pela família, ela pode não se ver como o chefe do agregado pelo simples facto de existir um homem no agregado, mesmo que seja por um número limitado de dias durante o ano. Contudo, para efeitos de consistência da análise neste relatório, somos obrigados a aceitar os dados tal como foram declarados pelos entrevistados.

b. Estado Civil

Um total de 40,4 por cento das mulheres chefes de agregado declararam ser viúvas, e outras 12,3 por cento declararam ser separadas ou divorciadas. Estes números, adicionados aos 8,8 por cento de mulheres que declararam ser solteiras, evidência a ausência na área peri-urbana de chefes do sexo masculino. Embora as razões deste facto no tivessem feito parte do questionário, a elevada percentagem de viúvas é provavelmente atribuível às mortes e desaparecimentos durante a guerra. Como se esperava, a maioria dos chefes de agregado do sexo masculino (82,7 por cento) declararam ser casados.



**Figura 4 ESTADO CIVIL DO CHEFE DO AGREGADO FAMILIAR:
Porcentagem do Total de Ambos os Sexos**

c. Província de origem

O contraste, quanto à província de origem, entre os chefes de agregado homens e mulheres é evidente na Figura 5. A maior parte das mulheres (36%) declarou Maputo como a sua província de origem, seguindo-se depois Gaza e Inhambane. A maior parte dos homens (36%) declarou ser originário de Gaza, seguindo-se a província de Inhambane e Maputo. As províncias das regiões central e setentrional do país registraram baixas percentagens como províncias de origem entre os chefes de agregado.

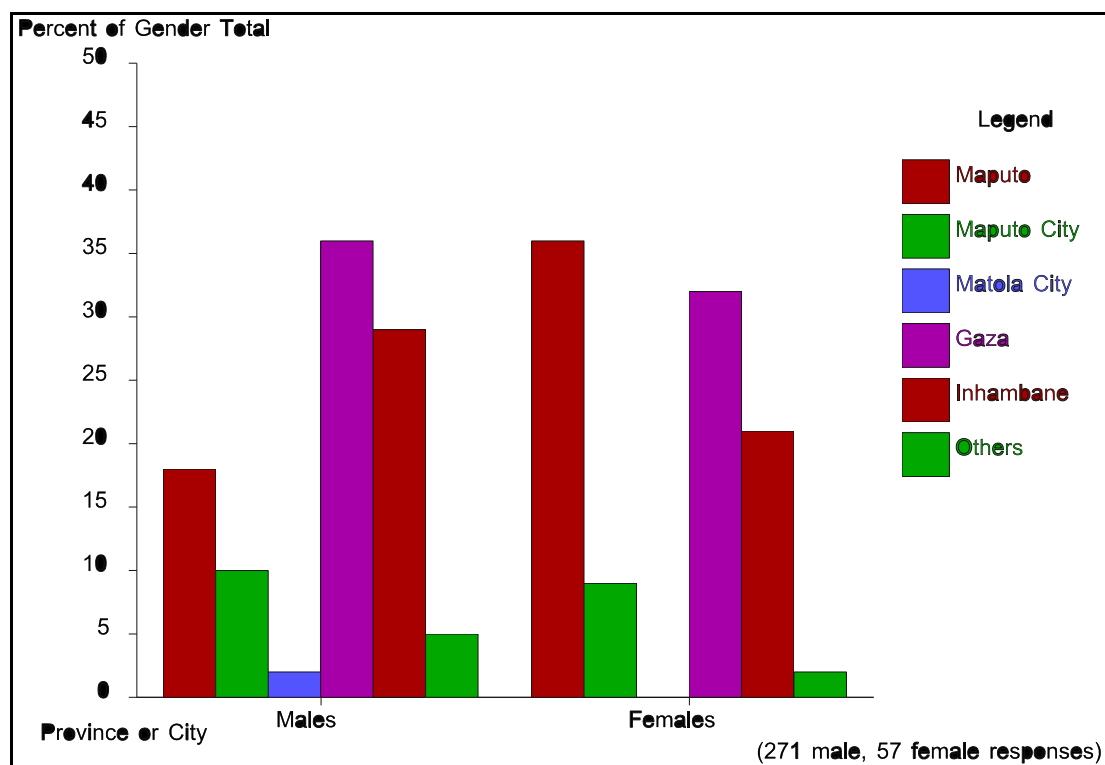


Figura 5 PROVINCIA DE ORIGEM: Chefes de Agregado Segundo o Sexo

d. Língua materna

Xironga era a principal língua falada pelas mulheres chefes de agregado familiar, seguida da língua Xichangana. Em contraste, a última (Xichangana) sobressai como a principal língua para os homens chefes de agregado. As restantes línguas apareceram com percentagens substancialmente inferiores às outras duas, tanto para os homens como para as mulheres chefes de agregado.

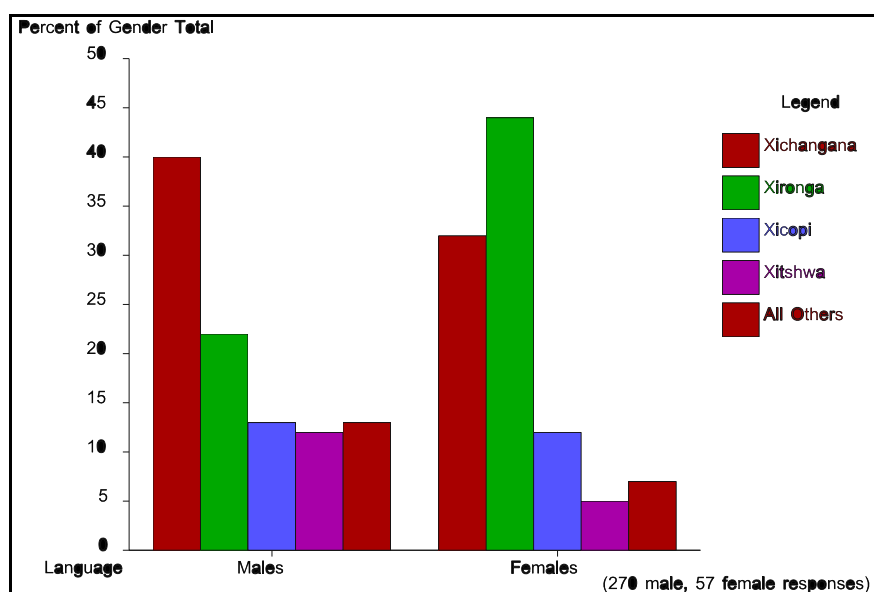


Figura 6 Língua Materna segundo o Sexo do Chefe do Agregado Familiar

e. Anos de instrução

Cerca de 44 por cento das mulheres chefes do agregado declararam ser analfabetas, enquanto somente 14 por cento de homens chefes declararam não possuírem qualquer tipo de ensino formal. Embora isto não seja surpreendente, este contraste educacional entre os chefes de agregado, dos homens e das mulheres, evidencia as diferenças de género relativamente ao potencial económico e outras oportunidades que existem entre os dois grupos. Um total de 66% de homens declarou ter pelo menos 4 anos de educação, enquanto que somente 23% das mulheres atingiram o mesmo nível.

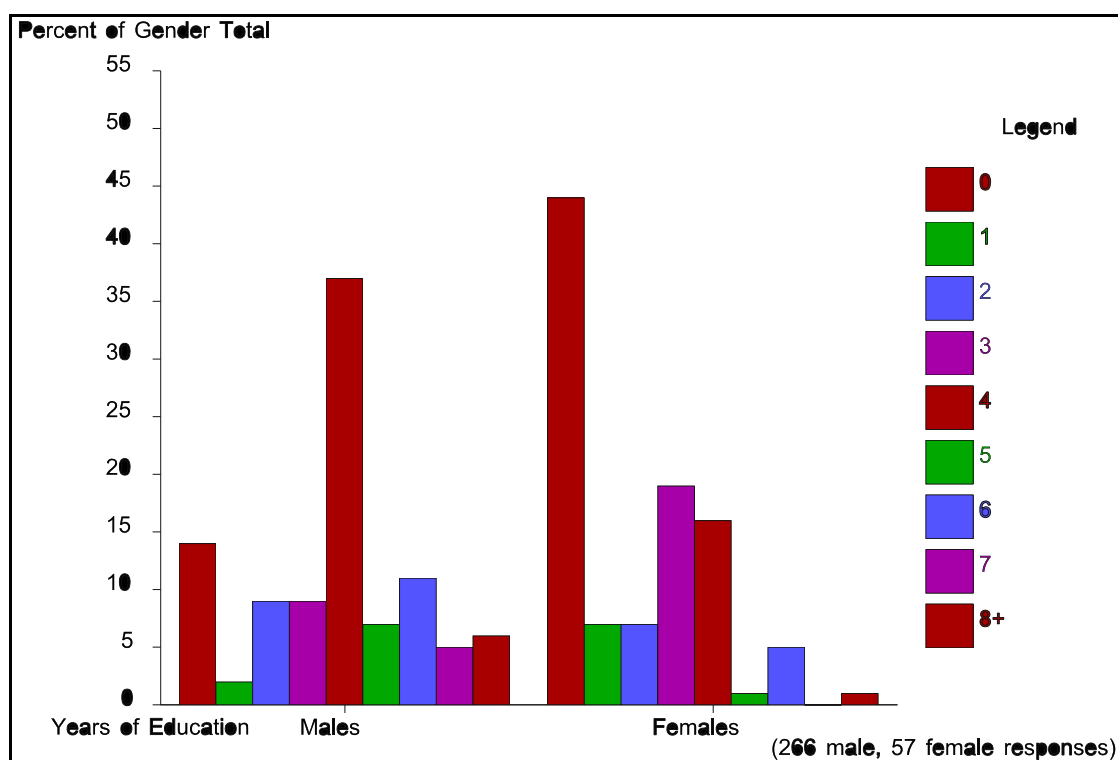


Figura 7 Anos de Instrução por Chefe de Agregado, segundo o Sexo

f. Incidência de atividade econômica

A incidência de atividade econômica dos chefes de agregado, por sexos, apresenta alguns padrões esperados, com aproximadamente 94% dos homens chefes de agregado que foram identificados como economicamente ativos para oitenta e sete por cento de mulheres chefes. A mais baixa incidência para mulheres chefes reflete o peso das responsabilidades do lar, das quais os homens chefes geralmente estão livres.

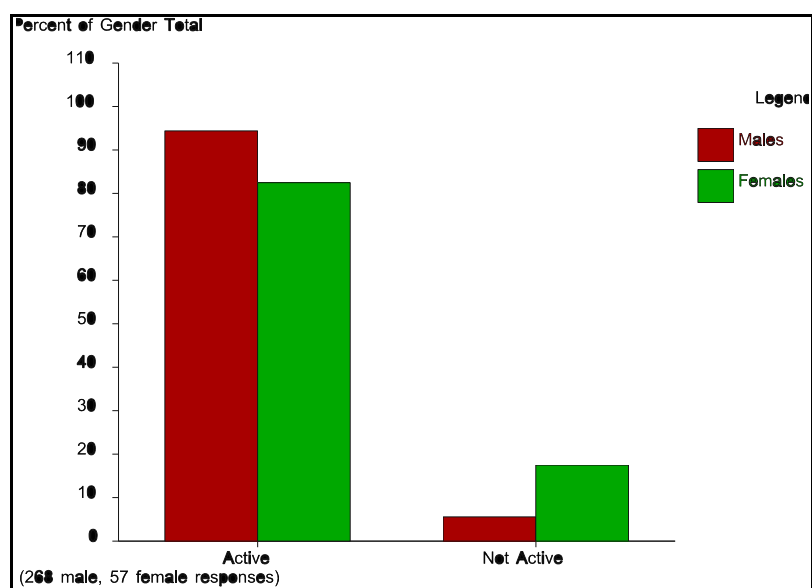


Figura 8 Incidência da Actividade Económica, por Chefe de Agregado e Segundo o Sexo

2. Características do Agregado

a. Tipo de habitação

O material de construção mais comum nas casas dos agregados da amostra era de blocos de cimento (ou tijolos) (48%). Este material também corresponde à forma mais acabada de habitação na área peri-urbana. Este é seguido por casas de caniço (a forma mais rudimentar de habitação). Segue-se depois a madeira e o zinco (com folhas de zinco a cobrir os telhados e, ocasionalmente, também as paredes da casa). Não é surpreendente notar que o tipo de habitação mais barata (a de caniço) aparece mais entre mulheres do que entre os homens chefes de agregado (30% vs. 21%). Do mesmo modo, os blocos de cimento ou tijolo (mais caros) aparecem numa proporção relativamente maior para os chefes de agregado homem do que para as mulheres (50% vs. 39%).

Tabela 1 - Tipo de Habitação							
		Todos os Chefes:		Mulheres:		Homens:	
		(329)		(272)		(57)	
		Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
CANIÇO		74	22,5	17	29,8	57	21,0
CANIÇO MATICADO		22	6,8	4	7,0	18	6,6
MADEIRA/ZINCO		39	11,9	8	14,0	31	11,4
BLOCOS OU TIJOLOS		157	47,7	22	38,6	135	49,6
MISTURA		12	3,6	1	1,8	11	4,0
OUTROS		8	2,4	1	1,8	7	2,6
NÃO SABEM/NÃO		17	5,2	4	7,0	13	4,8

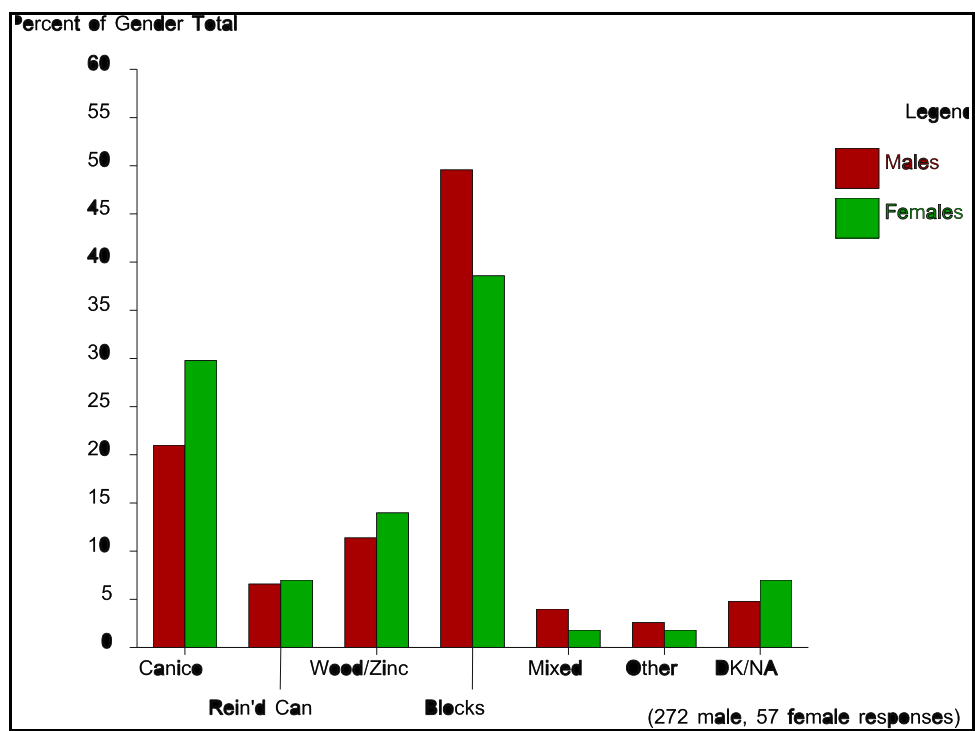


Figura 9 Tipo de Casa, por Chefes do Agregado, segundo o Sexo

b. Direito de propriedade da casa/terra associado com a residência

Os resultados desta seção devem ser tomados com alguma prudência, porque existem evidências que sugerem que as questões não foram interpretadas de forma consistente por todos os entrevistados. Além disso, não existe nenhuma propriedade privada em Moçambique. As respostas às as questões sobre a posse da residência ou da terra baseiam-se nas percepções dos chefes de agregado e não na situação atual legal.

Considerando ambos os direitos de propriedade, da casa e da terra, constatou-se que a percentagem de mulheres chefes do agregado que declararam conhecer a situação da propriedade onde residiam foi menor do que a dos homens. O resultado mais surpreendente foi a alta percentagem de ambos os chefes de agregado, homem e mulher, reivindicando os direitos de propriedade das suas casas. As autoridades governamentais responsáveis pelo arrendamento parecem desempenhar um papel marginal. Quando o foco muda da casa para a terra sobre a qual a casa está localizada, uma percentagem significativa de chefes de agregado, tanto homens como mulheres, também reivindicam os seus direitos de propriedade, embora seja a níveis mais baixos do que os registrados para a casa. Quanto aos direitos de propriedade sobre a terra, as autoridades governamentais têm um papel ligeiramente mais importante do que para a casa.

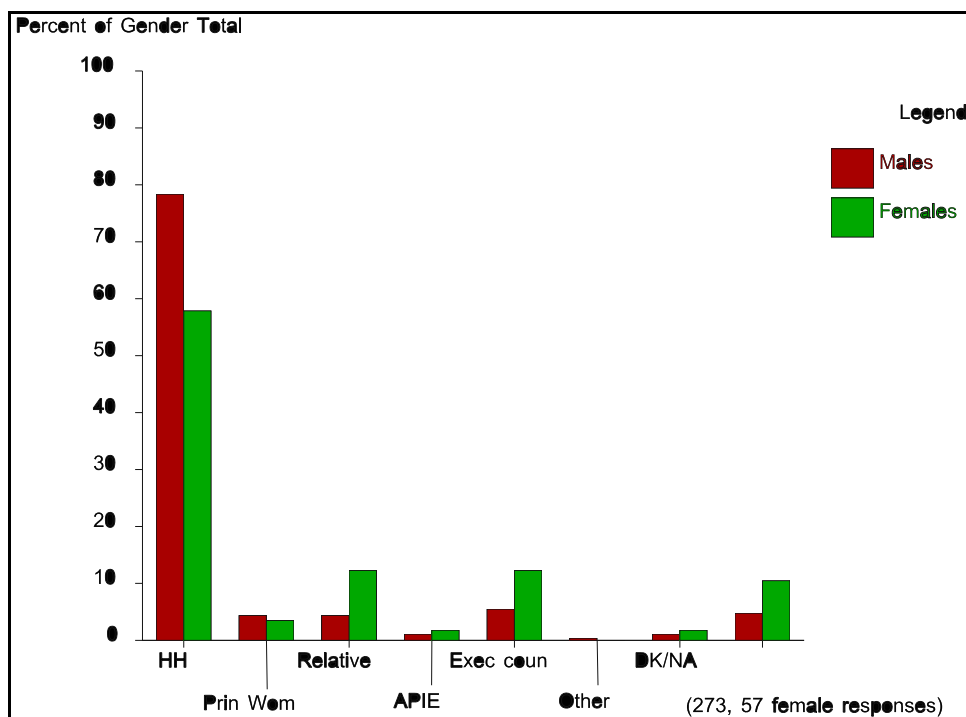


Figura 10 Proprietário da Casa, por Chefe do Agregado, segundo o Sexo

Tudo indica que nas respostas às questões sobre propriedade da terra ou da casa, as pessoas possam ter pensado que a mera ocupação efectiva ou os direitos de uso constituem direitos de propriedade nas mentes dos inquilinos.

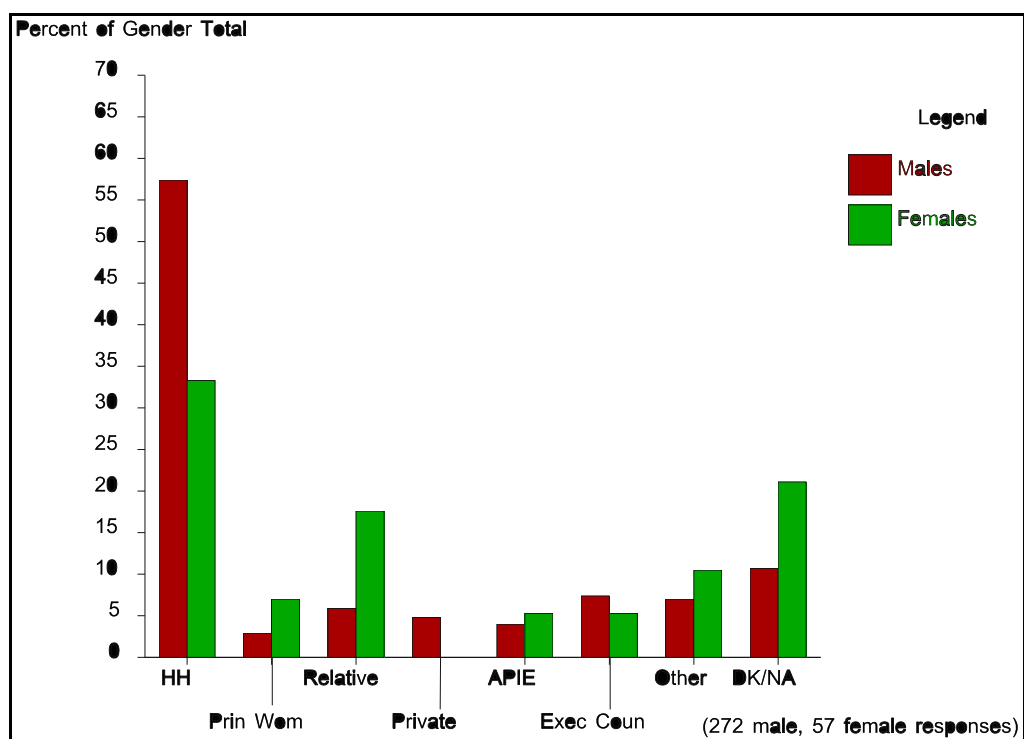


Figura 11 Proprietário de Terra, por Chefe do Agregado, segundo o Sexo

c. Fontes de água potável

As diferenças de género so também visíveis em relação às fontes de água potável utilizadas pelos agregados familiares. Os chefes de agregado homens evidenciaram maior acesso ao uso directo de torneiras, bomba de água pública e privada nas suas residências. Os chefes de agregado do sexo feminino dependem muito mais de torneiras dos vizinhos. O que é particularmente interessante a este respeito é a grande partilha de água que se verifica fora da casa, tanto da parte dos homens como das mulheres chefes de agregado familiar. Isto reflecte claramente o quanto é ainda restrito o acesso pessoal à água pelas famílias e a necessidade de maior investimento em infra-estruturas no sistema de água na área peri-urbana.

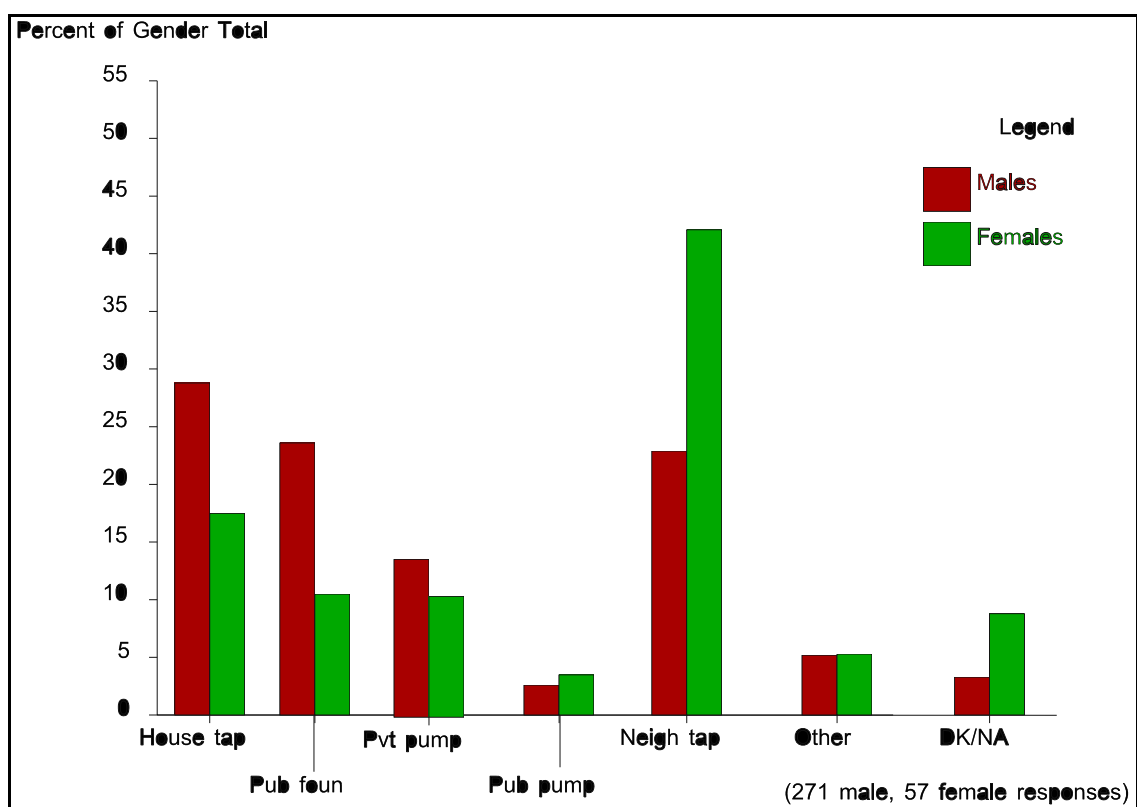


Figure 0 Fonte de Água Potável, por Chefe do Agregado, segundo Sexo

d. Bens familiares

Uma lista de 26 itens foi apresentada ao chefe de cada agregado para que informasse o

número de cada item (em funcionamento) possuído por qualquer um dos membros do agregado.

A lista dos bens incluía, desde relógios de pulso a mobília de casas. A fim de se poder tirar algumas conclusões sobre o nível de riqueza ou bem-estar familiar, os bens selecionados foram agrupadas em cinco categorias: itens de informação (relógios de pulso e rádios), bens de luxo, veículos de transporte, fatores de produção e móveis domésticos. A Tabela 2 resume os dados sobre os bens possuídos em cada uma das cinco categorias, por sexos e ocupação principal (tanto no sector formal como no sector por conta própria) do chefe do agregado.

A comparação da escassez relativa de itens entre casas chefiadas por homem e casas chefiadas por mulher obedece a mesma ordem descendente de grandeza. Como se previa, os veículos de transporte corresponde à categoria mais escassa entre todos os bens possuídos por cada agregado. A seguir, em ordem decrescente de escassez, surgem os itens de luxo (televisão, geleira). A esta categoria seguem os factores de produção. Finalmente, os itens mais largamente disponíveis em todos os agregados inclui as mobílias de casa, relógios de pulso e rádios.

A apreciação das diferenças de padrões de bens segundo o tipo de fonte de rendimento é um outro resultado importante. Os dados na Tabela 2 evidenciam que, de uma maneira geral, os homens que declararam o trabalho por conta própria como a sua actividade económica principal possuem mais itens, em cada categoria, do que os seus companheiros do sector formal. Pelo contrário, as chefes de agregado familiar que declararam possuir a sua actividade económica principal no sector formal parecem estar em melhores condições, quanto às várias categorias de bens, do que as mulheres chefes com actividades por conta própria. Estas observações são reforçadas, mais adiante, na seção sobre as actividades económicas por tipo de actividades e pelos maiores rendimentos médios declarados pelos homens com actividades por conta própria. Por outras palavras, pode-se afirmar que a produção de rendimento (e a consequente aquisição de bens familiares) através de empregos por conta própria destaca-se mais para os homens do que para as mulheres.

Tabela 2 - Bens Familiares, por Sexo do Chefe de Agregado e Tipo de Emprego Principal (Formal ou Por Conta Própria)					
Mulher (57):					
		% COM PELO MENOS UM:		% NÃO POSSUINDO:	
CATEGORIA/BEM		Formal	Por Conta Própria	Formal	Por Conta Própria
Informação:					
Relógio		83,33	54,83	11,11	41,94
Rádio		66,66	48,31	27,78	48,39
Luxo:					
Televisão		16,66	16,12	77,78	86,65
Geleira/ Refrigerador		27,77	16,13	66,67	83,87
Transporte:					
Tchova Xita Duma		5,56	3,23	94,44	96,77
Motorizada		0,00	3,23	94,44	96,77
Automóvel		5,56	3,23	94,44	96,77
Caminhão		5,56	3,23	94,44	96,77
Produção:					
Máquina de costura		22,22	25,80	72,22	70,97
Enxada		61,11	54,83	33,33	41,94
Machado		55,55	54,83	38,89	41,94
Foice		16,66	3,23	77,78	93,55
Móveis Domésticos:					
Cama		61,11	77,42	33,33	19,35
Mesa		66,66	61,29	27,78	35,48
Quarto Principal		27,77	9,67	66,67	87,10
(sofá, etc.)					

Tabela 2 (continuação)					
Bens Familiares por Sexo de Chefe de Agregado e Tipo de Emprego Principal (Formal e Por Conta Própria)					
Homem (273):					
		% COM PELO MENOS UM:		% NÃO POSSUINDO:	
CATEGORIA/BEM		Formal	Por Conta Própria	Formal	Por Conta Própria
Informação:					
Relógio		83,91	87,27	13,07	12,73
Rádio		68,84	74,55	28,14	25,45
Luxo:					
Televisão		12,56	32,73	84,42	67,27
Geladeira/refrigerador		20,60	45,45	78,39	54,55
Transporte:					
Tchova xita duma		5,03	14,55	94,97	85,45
Motorizada		6,03	10,91	92,46	89,09
Automóvel		5,52	14,55	91,46	85,45
Caminhão		4,02	3,64	94,97	96,36
Produção:					
Máquina de costura		28,68	49,09	68,34	50,91
Enxada		70,35	65,45	27,64	34,55
Machado		61,81	72,73	36,18	27,27
Foice		11,05	21,82	85,93	78,18
Móveis Domésticos:					
Cama		82,41	87,27	17,09	12,73
Mesa		69,85	67,27	27,64	32,73
Quarto Principal		30,66	50,91	66,33	49,09
(sofá, etc.)					
Nota: As famílias que declararam a posse de dois ou mais itens de um bem em particular não estão apresentadas separadamente por causa do pequeno número existente.					

e. Despesas familiares e divisão das despesas

Cada chefe de agregado foi convidado a declarar o montante e a frequência de despesas para um conjunto de seis categorias de despesas. Na mesma seção, pediu-se que indicasse qual(is) do(s) membro(s) do agregado era responsável pelo pagamento de determinada despesa.

A Tabela 3 resume algumas das respostas a estas questões. As seis categorias foram listadas no inquérito segundo a ordem de importância, tal como era percebida pelo chefe para a manutenção e o bem estar do agregado em geral. A percentagem das declarações de despesas em cada uma das áreas corresponde à ordem de importância tal como foi registrada no questionário inicial. Como se esperava, a educação aparece relatada como uma despesa em 73,93 por cento dos agregados, seguindo-se imediatamente a saúde com 70,61 por cento.

O resultado mais importante é o baixo nível geral de divisão de despesas documentado no seio dos agregados familiares peri-urbanos. As despesas em educação e saúde são compartilhadas em sómente 8 por cento dos agregados entrevistados, e 7 por cento em materiais de construção. Há uma maior incidência de comparticipação das despesas entre todos os membros do agregado quando se trata de despesas em cerimónias ou funerais. Em certa medida, os membros do agregado também compartilham as despesas de transporte e roupa. Quando se examinou a divisão de despesas estritamente entre o chefe de agregado e a mulher principal, a maior incidência encontrada foi, mais uma vez, na área de despesas cerimoniais ou funerária.

Tabela 3 - Incidência de Despesas Familiares e Divisão de Despesas					
DESPESA	No.de Casas Relatando Despesas	% de Todas Casas		No.de Relatos de Divisão de Despesas	%
EDUCAÇÃO	244	73,93		19	7,8
SAÚDE	233	70,61		19	8,2
TRANSPORTE	217	65,75		26	12,0
VESTUÁRIO	186	56,36		22	11,8
CERIMONIAIS/FUNERÁRIA	96	29,09		18	18,8
MATERIAIS DE MORADIA	74	22,42		5	6,8
Divisão de Despesas Somente Entre Chefe de Agregado e Mulher Principal:					
	No. Casos Divididos	% da Categoria		No. de Chefes Pagando Sozinho	% da Categoria

EDUCAÇÃO		13	5,3		183	75,0
SAÚDE		10	4,3		186	79,8
TRANSPORTE		15	6,9		153	70,0
VESTUÁRIO		12	6,5		141	75,8
CERIMONIAIS/FUNERÁRIA		10	10,4		67	69,8
MATERIAIS DE MORADIA		2	2,7		61	82,4

B. Taxas de Fecundidade e de Mortalidade Infantil

Os dados foram recolhidos para um total de 846 mulheres com 12 ou mais anos de idade. A cada mulher presente no agregado foram colocadas questões sobre o número de crianças nascidas e o número de crianças falecidas. Do total de mulheres, 345, ou 40,78 por cento, declararam no terem crianças no momento da entrevista. A maioria das mulheres (82,15 por cento) declarou morar em agregados chefiados por homens. Igualmente, 83,37 por cento dos nascimentos registrados surgiram entre mulheres que vivem presentemente em agregados chefiados por homens.

Para o propósito desta análise inicial, o grupo de 846 mulheres foi dividido, conforme a definição de período fértil, em três faixas etárias, nomeadamente entre os 12 e 14 anos, entre os 15 e 49 anos (a coorte em idade reprodutiva), e com 50 ou mais anos de idade. Setenta e seis por cento das mulheres da amostra encontram-se na coorte em idade reprodutiva, possuindo 74,81 por cento (1512 de 2021) das crianças nascidas em todo o grupo de mulheres. No se encontrou nenhum nascimento no grupo de idades entre 12 e 14 anos.

Estes dados foram ajustados com base no método Brass, apresentado no manual das Nações Unidas sobre Técnicas Indiretas para Estimativas Demográficas. Os dados ajustados indicam uma estimativa de aproximadamente 4.760 crianças por mil mulheres, ou uma média de 4.76 crianças por mulher. Esta taxa, baseada em dados urbanos, aproxima-se da estimativa nacional (4,68) obtida no Botswana em 1988, e que é a combinação mais próxima para a maioria das medidas de fecundidade e mortalidade entre os países Sub-Saharianos com dados disponíveis. A taxa nacional de Moçambique, apresentada no Relatório Mundial de Desenvolvimento do Banco Mundial de 1991, é de 6,4 crianças por mulher, o que era já de prever, esse valor mais elevado num país Africano, por se tratar de uma estimativa que abrange todo o país.

Na Tabela 4 apresenta-se uma comparação das taxas específicas de fecundidade, por grupos de idade e em termos de nascimento por mil mulheres, para o Botswana e a amostra

peri-urbana de Maputo. Como se pode ver, pelos indicadores, as taxas são bastante parecidas na maioria dos grupos de idades.

Tabela 4 - Taxas Específicas de Fecundidade (por 1000 mulheres)						
País	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44
Peri-Urbana Maputo	120	216	143	209	123	86
Botswana	129	209	200	183	141	75

Não é claro se os números anormais obtidos nas coortes dos 25 aos 29 e dos 30 aos 34 estaro relacionados com as circunstâncias especiais existentes em Moçambique em certos períodos de tempo, ou se são apenas artefatos resultantes do tamanho relativamente pequeno da amostra (pequena em comparação com os census nacional de onde os dados de Botswana foram derivados). Muito provavelmente ambos os elementos estão presentes nos dados peri-urbanos de Maputo. As atividades de guerrilha, insegurança e deslocamentos gerais foram particularmente pronunciadas no período de 1985-87, quando as mulheres do grupo de 25-29 anos de idade (neste inquérito) se encontravam na coorte fundamental em termos reprodutivos dos 20 aos 24 anos. Tais condições podem ter afetado suficientemente a estabilidade e a formação das famílias durante estes anos, ao ponto de ter diminuído a taxa específica de nascimentos para níveis abaixo da linha de tendência normal.

Na Tabela 5, a comparação de ambos os países quanto ao número de crianças nascidas e do número de sobreviventes, esclarece ainda mais as semelhanças existentes, embora se verifique que as taxas de sobreviventes em Moçambique so um tanto mais baixas. Mais uma vez, os números relativos às coortes dos 24 aos 29 e dos 35 aos 39 anos de idade parecem ser um tanto anômalos. Contudo, isto pode estar associado com os mesmos fatores discutidos antes, nomeadamente, que as perturbações civis em meados de 1980 poderiam ter diminuído as taxas de sobrevivência infantil das coortes de mulheres presentemente entre 24 e 29 anos, mas que naquela altura estavam no grupo de idade reprodutivo importante dos 20-24 anos.

Tabela 5 - Crianças nascidas/sobreviventes segundo as coorte de idades das mulheres						
País	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44
Botswana						
Nascidas	0,26	1,17	2,55	3,70	5,09	5,42
Sobreviventes	0,25	1,11	2,39	3,48	4,67	4,90

Área Peri-Urbana de Maputo						
Nascidas	0,29	1,00	2,42	3,80	4,50	5,51
Sobrevi- ventes	0,25	0,88	2,02	3,28	3,48	4,45

As estimativas da mortalidade acumulada durante os três primeiros anos, e ao longo de cinco e dez anos de idade, são apresentadas na Figura 13. Os pontos identificados pelas técnicas de estimativa encontram-se assinalados, e uma curva suave foi desenhada, sugerindo uma trajetória provável na ausência do que parece ser anomalias resultantes do tamanho limitado da amostra ou dos eventos ou situações incomuns que prevaleceram em certos períodos específicos.

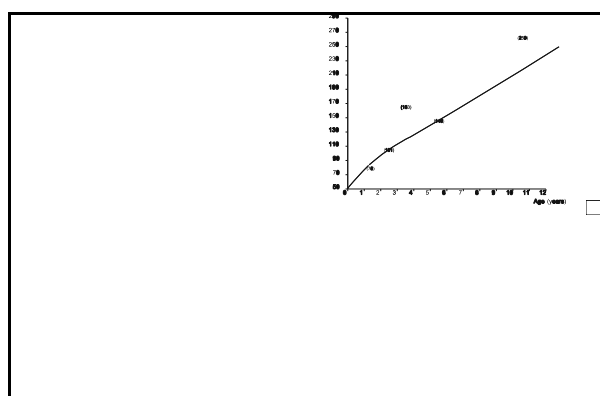


Figure 0 Estimativa da mortalidade infantil acumulada

Os resultados desta estimativa de mortalidade infantil acumulada sugerem que a mortalidade infantil na região peri-urbana é de 78 por 1,000 nascidos vivos. Esta taxa de mortalidade infantil urbana relativamente baixa é consistente com a taxa nacional mais elevada de 137 por 1,000 nascidos vivos apresentada no **Relatório Mundial de Desenvolvimento** de 1991 do Banco Mundial. A taxa de mortalidade infantil extraordinariamente alta de 163 por 1,000 nascidos vivos para a idade dos 3 anos poderá refletir as condições associadas com o agravamento da situação de guerra em meados dos anos 80.

C. Atividade Económica

Em cada agregado familiar perguntou-se aos chefes de agregado, às esposas principais e a um número adicional até dois adultos economicamente ativos, uma série de questões sobre o tipo de atividade económica em que estavam envolvidos, os seus rendimentos, e outros detalhes respeitantes à natureza dos seus empregos. O emprego do setor formal é definido nesta pesquisa como o trabalho assalariado para o governo, emprego pago por uma entidade privada, ou trabalho para um indivíduo. O termo por conta própria é definido como o trabalho pago por conta própria. Ambos os empregos, no setor formal e por conta própria, são resumidos e analisados aqui de acordo com a mesma classificação dos principais setores de emprego utilizada pelo Ministério do Trabalho.

Os rendimentos foram estandarizados com o objectivo de se calcular as médias mensais para certas ocupações e setores selecionados. No caso do emprego no setor formal, os pagamentos diários foram multiplicados por 24 e os pagamentos semanais foram multiplicados por quatro, de modo a poder-se obter os montantes mensais que pudessem ser então somados e daqui calculadas as médias nas várias ocupações. Para o trabalho por conta própria, os rendimentos declarados semanalmente foram multiplicados por quatro com vista a obter-se o montante mensal. Os rendimentos atuais semanais, em vez de estimados, foram usados para se calcular os rendimentos mensais dos trabalhos por conta própria. As seções que se seguem analisam primeiro o perfil de salário e vencimentos do setor formal. Em seguida apresenta-se um perfil similar sobre os rendimentos dos trabalhos por conta própria. A unidade monetária utilizada nas tabelas que se seguem estão expressas em contos, onde um conto equivale a mil meticais (a unidade monetária moçambicana).

Antes de se analisar os resultados dos 189 casos selecionados na Tabela 6, deve-se notar que há um número limitado de casos em certas ocupações selecionadas nesta Tabela. Tomando isto em consideração, constata-se a emergência de vários padrões interessantes de rendimentos a partir dum perfil de ocupações selecionadas no setor formal. Primeiro, verifica-se que os mineiros e os camionistas ganham salários mensais muito mais altos que todas as outras ocupações listadas na Tabela 6 (1.079 e 580 contos, em média, respectivamente). A este seguem os militares (72 contos), técnicos (68 contos) e escriturários (61 contos). Tais resultados correspondem àquilo que tinha sido previsto.

As outras ocupações enumeradas na Tabela 6, possuem rendimentos que oscilam entre valores baixos de 16 contos por mês, para trabalhadores agrícolas, até 56 contos, para mecânicos, encontram-se a maioria entre os 30 e 47 contos de salários médios mensais. A característica mais interessante deste perfil é a fraca variação dos diferenciais de ordenados nas ocupações dos "colarinhos azuis", ou seja, dos trabalhadores braçais. Na verdade este também inclui professores, escriturários e técnicos. Apenas os mineiros estão claramente num mercado separado, o que já era esperado visto estes refletirem os níveis de rendimento existentes na África do Sul. Em resumo, o perfil de salários e ordenados documentados na Tabela 6 sugere uma pequena segmentação segundo o tipo de ocupação, e uma substancial integração dos níveis salariais através de um aparente mercado de competição numa vasta gama de ocupações.

Contudo, quando desagregamos os rendimentos das atividades do setor formal dos chefes de agregado, separados segundo o género, observam-se diferenças marcantes. Tais diferenças so apresentadas nas Tabelas 8 e 9. Em todos os agrupamento sectoriais constata-se que os homens chefes do agregado ganham substancialmente mais do que as mulheres chefes de família. Considerando os setores que registraram o maior número de casos (serviços, construção-indústria e comércio), verifica-se que os homens chefes conseguem, respectivamente, 1.8, 1.3, e 1.6 vezes mais rendimentos médios do que as mulheres chefes de agregado dos mesmos setores. Em vários outros setores, onde o número de observações é pequeno, este diferencial aumenta consideravelmente a favor dos homens chefes de família.

Importa referir que o número de casos de chefes de agregado familiar registrados é maior do que aquele que aparece mencionado na Tabela 6. Para efeitos de estimativa dos rendimentos médios mensais a Tabela 6 inclui apenas um subgrupo de ocupações que tivessem mais de três casos. Havia um grande número de ocupações com apenas um ou dois casos que foram excluídas desta tabela reunindo ocupações específicas, mas foram incluídas na classificação setorial mais geral de atividade económica apresentada sobre os chefes do agregado.

Antes de se passar à análise dos rendimentos dos trabalhos por conta própria, é útil colocar os rendimentos do setor formal em perspectiva. Pode-se converter os rendimentos para dólares, considerados segundo a taxa de câmbio do mercado paralelo. Estas taxas do mercado paralelo variam entre 1.8 e 2.1 contos por dólar, dependendo do tipo de segmento do mercado oficial e paralelo/não oficial que fôr usado. Se usarmos como taxa 2 contos (2.000 meticaís) por dólar e, além disso, se utilizarmos como média ponderada aproximada o nível superior de rendimentos dos trabalhadores braçais, 40 ou 50 contos por mês, obtem-se um perfil de rendimento mensal de 20 a 25 dólares por mês, ou 240 a 300 dólares por ano. Isto é consistente com o rendimento nacional anual per capita estimado em \$80 dólares no **Relatório Mundial de Desenvolvimento** de 1991 do Banco Mundial.

O valor mais elevado dos rendimentos médios nas condições da zona peri-urbana no deixa de ser consistente e lógico, visto os números nacionais incluírem uma grande proporção de rendimentos rurais estimados ainda mais baixos. Por conseguinte, o perfil de rendimentos do setor formal peri-urbano revela ser consistente com as estimativas nacionais.

1. Setor Formal - Limites de Rendimento e Rendimento Mensal
a. Ocupações Seleccionadas do Setor Formal

Tabela 6 - Limites de Rendimento e Rendimento Médio Mensal por Ocupações Seleccionadas do Setor Formal com Três ou Mais Casos			
Todos os Chefes de Agregado, Mulheres Principais e Adultos Adicionais			
OCUPAÇÃO	RENDIMENTO MENSAL EM CONTOS	REND.MÉDIO MENSAL	MÉDIA DOS CASOS
	(000)	(000)	
SERVIÇO:			
ESCRITURÁRIO	31 - 167	61	13
MOTORISTA	35 - 90	49	7
SECRETÁRIA	24 - 50	36	6
EMPREGADO CIVIL	2,5 - 42,3	27	6
LIMPEZA E SEGURANÇA:			
GUARDA	22 - 180	47	14
SERVIÇAL	5 - 112	33	14
CONSTRUÇÃO/INDÚSTRIA:			
CARPINTEIRO	26 - 70	47	4
ELETRICISTA	35 - 60	47	4
MECANICO (AUTO)	21 - 101	56	10
PEDREIRO	18 - 53,4	42	6
PINTOR	31 - 53	43	6
CHAVEIRO	22 - 48	40	4
FERREIRO	1 - 42	31	9
OPERADOR MÁQ.	2 - 82	46	11
TÉCNICO	45 - 85	68	3
CARREGADOR/PORTEIRO	26,5 - 60	37	8
HOTEL/RESTAURANTE:			
COZINHEIRO/CHEF	15 - 77	44	9
GARÇOM	27,8 - 40	33	3
AGRICULTURA:			
TRABALHADOR AGR.	6 - 31	16	7
COMÉRCIO			
BALCONISTA	30 - 60	41	8
TRANSPORTE:			
TRANSP.INDEP.	31 - 1200	580	4
OUTROS:			
EMPREG.DOM.	15 - 72	30	7
MINEIRO	200 - 2000	1079	5
MILITAR	10 - 288	72	12
EDUCAÇÃO:			
TODOS NÍVEIS	10 - 93	38	9

(Casos relatados como principal atividade econômica formal; todos os valores monetários relatados em contos)

b. Atividade Econômica Formal para Chefes de Agregado

Tabela 7 - Limites de Rendimento e Rendimento Médio Mensal por Setores Principais da Atividade Econômica Formal de Todos os Chefes de Agregado					
SETOR	NO.CASOS	% TODAS FAM	LIMITE EM CONTOS (000)	REND. M.M. (000)	CASOS MÉDIOS
SERVIÇO	40	12,12	2,5 - 167	50	37
LIMPEZA	27	8,18	5 - 180	42	22
CONS/INDÚ	83	25,15	1 - 130,2	47	71
REST/HOT	9	2,73	30 - 77	50	8
AGR	6	1,82	6 - 2000	349	6
COMÉRCIO	8	2,42	28 - 60	42	6
TRANSP	7	2,12	24 - 1040	258	5
OUTROS	33	10,00	10 - 2000	238	25
EDUCAÇÃO	4	1,21	3 - 63,2	31	4
NÃO DISP	7	2,12			

Tabela 8 - Limites de Renda e Renda Médio Mensal por Setor Principal da Atividade Econômica Formal de Chefes de Famílias Homens					
SETOR	NO.CASOS	% CFs HOMENS	LIMITE EM CONTOS	REND. M.M.	MÉDIA CASOS
SERV	36	13,19	2,5 - 120	52	33
LIMPEZA	24	8,79	5 - 180	48	21
CONS/IND	78	28,57	2 - 130,2	48	70
REST/HO	9	3,30	30 - 77	50	8
AGR	5	1,83	10 - 2000	417	5
COM	7	2,56	36 - 60	44	5
TRANSP	7	2,56	31 - 260	102	4
OUTROS	31	11,36	11,75 - 2000	254	23
EDUC	2	0,73	28 - 63,2	46	2
ND	6	2,20			
	205	75,09			

Tabela 9 - Limites de Renda e Renda Média Mensal por Atividade Econômica do Setor Formal de Mulheres Principais					
SETOR	NO.CASOS	% CFs MULHER	LIMITE EM CONTOS (000)	REND.M.M (000)	MÉDIA CASOS
SERVIÇO	4	7,02	15 - 42	32	4
LIMPEZA	3	5,26	24 - 26	25	2
CONS/INDU	5	8,77	1 - 63	36	5

REST/HOT	0	0,00	NENHUM CASO		
AGR	1	1,75	6	6	1
COMÉRCIO	1	1,75	28	28	1
TRANSP	0	0,00	NENHUM CASO		
OUTROS	2	3,51	24 - 72	48	2
EDUCAÇÃO	2	3,51	3 - 72	17	2
	1	1,75	NÃO DISP		
	19	33,33			

c. Atividade Econômica Formal de Mulheres Principais

Tabela 10 - Limites de Renda e Renda Média Mensal por Ativ.Econ. do Setor Formal de Mulheres Principais					
SETOR	NO. CASOS	% TOTAL RELATADO	LIM.EM CONTOS (000)	REND. M.M (000)	MÉDIA DOS CASOS
SERVIÇO	3	11,54	40 - 50	44	3
LIMPEZA	2	7,69	27	27	2
CONS/INDU	3	11,54	28,5 - 35	32	2
REST/HOT	1	3,85	40	40	1
AGR	6	23,08	10 - 72	31	5
COMÉRCIO	3	11,54	30 - 45	35	3
TRANSP	0	0,00	NULO		
OUTROS	3	11,54	31 - 93	51	3
EDUCAÇÃO	2	7,69	10 - 400	25	2
NÃO DISP	3	11,54			
	26	100,00			

2. Por Conta Própria - Limites de Rendimentos e Rendimento Mensal

a. Atividades Por Conta Própria Seleccionadas

Para a estimativa do rendimento médio mensal, os dados do inquérito apresentados na Tabela 11 são baseados em 229 casos de actividades por conta própria em que havia cinco ou mais casos, para as estimativas de rendimento médio mensal. Em algumas actividades certos indivíduos declararam rendimentos zero na semana da entrevista e, por conseguinte, o limite inferior semanal em contos tem um valor zero para tais actividades. Os casos de rendimento zero foram incluídos juntamente com os casos de rendimentos positivos para o cálculo (em contos) das médias de rendas mensais.

Os resultado na Tabela 11 variam entre um mínimo de 19 contos por mês, para trabalhadores agrícolas, até um máximo de

406 contos, para eletricitas. As ocupações especializadas de carpinteiros, eletricitas, pedreiro e mesmo pintores ganham substancialmente mais do que as outras atividades, e consideravelmente mais do que o rendimento mensal declarado para a maioria das ocupações formais discutidas anteriormente. Isto não é necessariamente surpreendente. As actividades por conta própria em ocupações especializadas selecionadas podem usualmente gerar rendimentos substanciais em países menos desenvolvidos. Mesmo os vendedores de produtos agrícolas e manufaturados apresentados na Tabela 11 podem gerar rendimentos maiores do que muitos dos rendimentos médios do setor formal apresentados na Tabela 6.

Tendo dito isto, contudo, importa que se faça ainda um comentário importante. Os rendimentos por conta própria correspondem a rendimentos brutos, e não líquidos, de todos os custos ou fatores que os artesões individuais, vendedores e comerciantes especializados incorrem nos seus negócios. Uma vez considerados tais custos o diferencial que favorece as actividades por conta própria relativamente aos rendimentos no sector formal podem ser claramente menor do que aqui se apresenta.

O emprego por conta própria para o chefe de família (Tabela 12) indica que 49 por cento dos chefes homens trabalhando por conta própria geram estes rendimentos no setor especializado industrial e de construção. Em contra partida, 75 por cento das mulheres chefes por conta própria trabalham em actividades do setor comercial. Com efeito, isto gera um substancial diferencial de rendimentos a favor do homem. Tal resultado pode ser visto na Tabela 13, onde os 40 casos de homens chefes do agregado na actividade setorial mais comum (construção/indústria) teve uma média de 206 contos por mês. Em contraste os rendimentos médios mensais para as 25 mulheres chefes de agregado na actividade de comércio e vendedeiras (a actividade setorial mais comum para mulheres chefes) só chegou a 44 contos por mês.

Tabela 11 - Limite de Renda Sem. Relatado e Ganhos Médios Mens. por Ativ. Aut. Seleccionadas, Todos Chefes de Agregado, Mulheres Principais e Adultos Adicionais			
ATIVIDADE	LIM.SEM. CONTOS (000)	GANHOS Méd.Mens. (000)	MÉDIA DOS CASOS
CONSTRUÇÃO/INDÚSTRIA:			
ALFAIATE	1 - 35	48	7
CARPINTEIRO	0 - 250	400	5
ELETRICISTA	5 - 60	406	5
PEDREIRO	5 - 270	349	5
PINTOR	0 - 200	210	6
AGRICULTURA:			
TRAB.AGR.	0 - 30	19	40
VENDEDORES EM BAZAR:			
BENS MANUF.	0 - 49	65	7
PROD.AGR.	0 - 280	120	14
BEB/ALIM	6 - 50	89	9
VENDEDORES DE RUA/DUMBA NENGUE:			
BENS MANUF.	0 - 700	184	20
PROD.AGR.	0 - 100	67	22
BEB/ALIM	0 - 35,6	52	53
ART/ARTES	0 - 10	18	8
MAD/CANIÇO	0 - 96	80	12
OUTRAS ATIVIDADES:			
ARTESÃO	0 - 350	263	7
CURANDEIRO	10 - 300	429	9
Nota: ganhos médios mensais = 4 vezes a média semanal por atividade; limites de renda se- manal varia devido ao relato de ganho zero em vez da estimativa de uma semana típica. Ganhos relatados, não estimados, são usados para se obter as médias.			

b. Atividades Por Conta Própria Seguindo o Chefe de Agregado

Tabela 12 - Tipo de Autônomo, por Setor; Chefe de Família, por Sexo				
HOMENS				
SETOR		% CASOS	% DE TODOS CHEFES HOMENS	% DE CHEFES HOMENS RELATADOS
SERVIÇO		2	0,73	1,98
CONSTRUÇÃO/INDÚST		50	18,32	49,50
HOTEL/RESTAURANTE		2	0,73	1,98
AGRICULTURA		12	4,40	11,88
COMÉRCIO		21	7,69	20,79
TRANSPORTE		1	0,37	0,99
OUTROS		8	2,93	7,92
CASOS DE AUSÊNCIA		5	1,83	4,95
TOTAL DE HOMENS		101	37,00	100,00
MULHERES				
SETOR		NO. CASOS	% DE TODAS MULHERES CHEFES	% DE MULHERES CHEFES RELATADAS
HOTEL/RESTAURANTE		1	1,75	2,78
AGRICULTURA		6	10,53	16,67
COMÉRCIO		27	47,37	75,00
OUTROS		1	1,75	2,78
CASOS DE AUSÊNCIA		1	1,75	2,78
TOTAL DE MULHE RES		36	63,16	100,00

Tabela 13 - Limite de Renda Semanal Relatado e Ganhos Médios Mensais por Setor, para a Atividade Por Conta Pópria dos Chefes de Agregado			
HOMEM CHEFE DE AGREGADO			
SETOR	LIMITE SEMANAL EM CONTOS	GANHOS MÉDIOS MENSAIS	MÉDIA DOS CASOS
SERVIÇO	75 - 500	1150	2
CONST/IND	1 - 300	206	40

AGRICULTURA	0 - 30	52	9
COMÉRCIO	0 - 700	286	16
OUTROS	0 - 300	198	8
MULHER CHEFE DE AGREGADO			
SETOR	LIMITE SEMANAL EM CONTOS	GANHOS MÉDIOS MENSAIS	MÉDIA DOS CASOS
HOTEL/RESTAUR ANTE	155	620	1
AGRICULTURA	0 - 2	3	3
COMÉRCIO	0 - 35	44	25
OUTROS	5	5	1
Nota: ganhos médios mensais = 4 vezes a média semanal por atividade; limite de renda semanal varia devido ao relato de ganho zero em vez da estimativa de uma típica semana. Ganhos relatados, não estimados, são usados para obter médias.			

c. Atividades Por Conta Própria de Mulheres Principais

Tabela 14 - Limites de Renda Semanal Relatado e Ganhos Médios Mensais por Setor, para a Atividade Por Conta Própria das Mulheres Principais				
SETOR	NO. CASOS	% DO TOTAL RELATADO	LIMITE SEMANAL EM CONTOS (000)	REND. MÉDIO MENSAL (000)
CONST/IND	1	0,65	5	20
				(1 CASO)
HOTEL/RESTAUR ANTE	3	1,94	350 - 800	2300
				(2 MÉDIAS)
AGRI	53	34,19	0 - 28	7
				(25 MÉDIAS)
COMÉRCIO	86	55,48	0 - 280	89
				(74 MÉDIAS)
OUTROS	9	5,81	10 - 300	375
				(7 MÉDIAS)
AUSENTE	3	1,94		
TOTAL	155	100,00		

Nota: ganhos médios mensais = 4 vezes a média semanal por atividade; limite de renda semanal varia devido ao relato de ganho zero em vez da estimativa de uma típica semana. Ganhos relatados, não estimados, são usados para obter uma média.

d. Local de trabalho, tipo de organização e dias trabalhados

A Tabela 15 revela algumas características adicionais sobre a atividade por conta própria de todos os adultos, homens e mulheres, incluídos no levantamento. O setor comercial é responsável por quase metade de todas as atividades por conta própria respeitantes aos 366 adultos inquiridos. Este é seguido da agricultura (21%) e do setor de construção e indústria (16%).

A maioria predominante destes empregos por conta própria encontra-se situado na área peri-urbana, fora da cidade cimento de Maputo (79,5 por cento). Somente 8,7 por cento destas atividades por conta própria ocorrem no Distrito I (a cidade central ou cimento como é freqüentemente chamada).

A Tabela 16 evidencia que o tipo de ambiente de trabalho mais comum na altura do inquérito era o trabalho sozinho (55 por cento dos casos). Outros 25 por cento declararam trabalhar com os membros da família. Somente 6 por cento declarou contratar empregados nos seus empregos executados por conta própria. Por conseguinte, a base da micro-empresa para o tipo de trabalho por conta própria existente na área peri-urbana parece ser de natureza fundamentalmente individual.

A Tabela 16 sugere ainda que a existencia de um substancial subemprego parece também caracterizar a atividade por conta própria. Somente 44 por cento declarou trabalhar 21 dias ou mais por mês. Cerca de 28 por cento dos 366 entrevistados com actividades por conta própria declararam trabalhar somente entre 0 e 10 dias por mês. Deste forma, a natureza esporádica e intermitente da atividade por conta própria parece confirma-se na área peri-urbana de Maputo.

Tabela 15 - Características Setoriais de Por Conta Própria (Todos Adultos Economicamente Ativos) e Local de Trabalho		
SETOR	No. Casos	% do Total
SERVIÇO	2	0,55
LIMPEZA	3	0,82
CONS/IND	59	16,12
REST/HOT	7	1,91
AGRICULTURA	78	21,31
COMÉRCIO	180	49,18
TRANSPORTE	2	0,55
OUTROS	23	6,28
EDUCAÇÃO	0	0,00
NÃO DISP	12	3,28
TOTAL	366	100,00
LOCALIZAÇÃO	No. Casos	% do Total
ÁREA PERI-URBANA	291	79,51
CENTRO URBANO	32	8,74
NÃO SABEM	17	4,64
NÃO DISP	26	7,10
	366	100,00

Tabela 16 - Ambiente de Trabalho e Dias Trabalhados por Mês para Todos Adultos Por Conta Própria.		
TIPO DE ORGANIZAÇÃO	NO. CASOS	% do Total
TRABALHANDO SOZINHO	203	55,46
TRABALHA COM FAMÍLIA	93	25,41
OUTROS EMPREG	23	6,28
MEMBROS DE COOP	2	0,55
OUTROS	9	2,46
NÃO SABEM	13	3,55
NÃO DISP	23	6,28
	366	100,00
TRAB.SOZ.OU C/OUTROS	No. Casos	% do Total
SOZINHO	139	37,98
COM UM	63	17,21
COM DOIS	60	16,39
COM TRÊS	36	9,84
COM QUATRO	22	6,01
COM CINCO OU MAIS	24	6,56
NÃO DISP	22	5,74
	366	100,00
DIAS TRABALHADOS RELATADOS POR MÊS	No. Casos	% do Total
0 -- 10	104	28,42
11 -- 20	41	11,20
21 -- 29	42	11,48
30	121	33,06
NÃO SABEM	19	5,19
NÃO DISP	39	10,66
	366	100,01

3. Estrutura Econômica Familiar, por Sexo do Chefe do Agregado Familiar

a. Atividades (formal e por conta própria) dos adultos entrevistados

Em vez de se estimar um rendimento médio dos agregados familiares para toda a nossa amostra, considerou-se que a apresentação dos rendimentos médios referentes às categorias mais representativas de agregados poderia fornecer maior informação referente ao perfil sócio-econômico da população peri-urbana de Maputo.

Cada agregado no inquérito pode ser classificado de acordo com a sua estrutura econômica, ou com base numa combinação dos adultos economicamente ativos e dos setores de serviços reunidos através do inquérito. Por exemplo, o inquérito foi desenhado de modo a registrar as atividades econômicas de quatro adultos, incluindo o chefe do agregado e a mulher principal. Entretanto, 95% dos agregados declararam as atividades econômicas e os rendimentos de número de pessoas inferior aos quatro adultos. Isto pode ser explicado em grande parte pela ausência, no momento da entrevista, de outros adultos economicamente ativos pertencentes ao agregado. Muitas vezes os chefes do agregado e a mulher principal no tinham ideia dos detalhes referentes às atividades e aos rendimentos de outros adultos e eram, portanto, incapazes de responder com confiança às questões apresentadas. Apesar disso, os resultados obtidos indicam vários padrões da atividade econômica familiar, variando desde um chefe do agregado com uma única fonte de rendimento e trabalhando apenas num único setor, até quatro adultos economicamente ativos envolvidos numa combinação de empregos formais e por conta própria. É importante notar aqui que as análises que se seguem são baseadas nas declarações de várias combinações de empregos e atividades por conta própria que geram rendimentos para o agregado. Para a maior parte isto coincide com casas com um único agregado. Contudo, em algumas casas poderá ter acontecido o caso dos rendimentos declarados pertencerem a mais do que uma família dentro do agregado.

Mais uma vez, os resultados do levantamento revelam alguns contrastes bastante acentuados entre as 57 mulheres e os 273 homens chefes de agregado da amostra. Estes contrastes são apresentados na Tabela 17. Interessante, embora não surpreendente, é o fato de que 57,89% (33) das mulheres chefes de agregado terem declarado serem elas mesmas as únicas pessoas adultas economicamente ativas nas suas casas (painel A). Este número contrasta com os 24,91% (68) de homens chefes de agregado que possuíam apenas um adulto economicamente ativos.

Das mulheres registradas como único adulto economicamente ativo, 54,54% (18) trabalham por conta própria, 36,36% (7) encontram-se no setor formal, e 9,09% (3) trabalham tanto no setor por conta própria como no setor formal (painel B). A estrutura econômica familiar mais predominante corresponde aos agregados onde o chefes de agregado é o único gerador de rendimento e trabalha em atividades por conta própria, com 54,89% (18) dos 57 agregados chefiados por mulheres. O contraste das estatísticas referentes aos 24,91% agregados onde os homens chefes do agregado so os únicos geradores de rendimento para o agregado, so as seguintes: 67,64% (46) empregados no setor formal; 16,17% (11) por conta própria; e, 16,17% (11) trabalhando tanto no setor formal como no setor por conta própria.

Em 35,09% (20) dos agregados chefiados por mulheres, pelo menos mais um adulto foi declarado economicamente ativo (painel D). Isto revela um grande contraste com os 71,80% (196) de agregados chefiados por homens. Sómente três (5,26%) agregados chefiados por mulheres declararam existirem dois outros adultos activos no agregado, enquanto 39 (14,29%) agregados chefiados por homens declararam existir no agregado dois adultos economicamente ativos adicionais (Painel E). Em cada três casos de mulheres, acontecia existir uma mulher principal presente em casa no momento da entrevista. Além disso, 21 (7,69%) dos agregados chefiados por homens declararam existir três adultos ativos adicionais (painel F). Sómente cinco, ou 8,77% de todos os agregados chefiados por mulheres declararam trabalhar tanto em empregos por conta própria como no setor formal, quer na situação de serem as únicas pessoas a gerirem rendimentos, quer em articulação com outros adultos. O contrastante número para homens é de 47, ou 17,22% (painel C).

Tabela 17 - Estr.Econ.Fam.por Comb.de Status Form.e por conta própria. por Sexo de Chefe de Agr.						
A. Adultos relatando ser único economicamente ativo (independente do setor)						
Sexo (No.)	Total No.		%			
Masculino (273)	68		24,91			
Feminino (57)	33		57,89			
B. Adulto relatando ser único economicamente ativo por tipo de emprego						
Sexo (No.)	Por conta própria		Setor Formal		Empr.em Ambos	
	No.	%	No.	%	No.	%
Masculino (68)	11	16,17	46	67,64	11	16,17
Feminino (33)	18	54,5	12	36,40	3	9,09
C. Relatando ambos empr. por conta própria e setor formal, independente de estr. econômica						
Sexo (No.)	Total No.		%			
Masculino (273)	47		17,22			
Feminino (57)	5		8,77			
D. Pelo menos um outro adulto relatado como economicamente ativo						

Sexo (No.)	Total No.	%	
Masculino (273)	196	71,8	
Feminino (57)	20	35,09	
E. Pelo menos dois outros adultos relatados como economicamente ativos			
Sexo (No.)	Total No.	%	
Masculino (273)	39	14,29	
Feminino (57)	3	5,26	
F. Pelo menos três outros adultos relatados como economicamente ativos			
Sexo (No.)	Total No.	%	
Masculino (273)	21	7,69	
Feminino (57)	0	0	
G. Nenhuma Atividade Econômica relatada			
Sexo (No.)	Total No.	%	
Masculino (273)	15	5,49	
Feminino (57)	7	12,28	
	1 (Falta de dados de Mulher)		

Os homens que declararam duas ou mais atividades econômicas estão tipicamente usando especializações adquiridas no setor formal para suplementar os seus rendimentos através de empregos por conta própria. Devido ao limitado nível de educação e treinamento formal, as oportunidades de emprego por conta própria para as mulheres restringem-se fundamentalmente às vendas na rua ou nos bazares. Como se disse antes, os homens trabalhando por conta própria e com ocupações como carpinteiros, eletricitistas, pedreiros e pintores podem contar com rendimentos médios mais altos do que as mulheres trabalhando informalmente no mercado (i.e., o setor comercial).

Como era de esperar, nem todos os chefes de agregado declararam possuir uma atividade econômica. Sete (12,28%) mulheres chefes do agregado e 15 (5,49%) homens declararam no possuir uma atividade econômica específica. Contudo, em quase 78% destes agregados, pelo menos um outro adulto foi declarado como economicamente ativo.

Como já foi demonstrado pelos resultados discutidos em outras seções deste relatório, a mulher principal é muito importante nas decisões familiares e nas estratégias gerais de sobrevivência. Este fato é talvez mais evidente na contribuição da mulher principal para a renda familiar, como se evidencia nas várias estruturas econômicas identificadas nos dados do levantamento. Em 155 (56,77%) dos agregados chefiados por homens, uma mulher principal foi declarada como adulta

economicamente ativa. Sessenta por cento (93) destes 155 declararam apenas o chefe do agregado e a mulher principal como ativos, ficando os restantes 40% com pelo menos um outro adulto ativo para além do chefe do agregado e da mulher principal. Entre os 273 agregados chefiados por homem, a estrutura econômica mais comum foi a combinação do chefe do agregado e da mulher principal com 34,11% (93) do total. Dentro deste subgrupo de 93 casos, a combinação mais predominante foi a do chefe do agregado a trabalhar no setor formal e a mulher principal trabalhando por conta própria (51, ou 54,84% de agregados chefiados por homem). Os resultados de inquéritos anteriores sugerem que a combinação mais provavelmente seria a de um homem trabalhando como artífice especializado (carpinteiro, pedreiro) e a mulher principal vendendo alimentos processados ou produtos agrícolas no bazar ou nas ruas.

O tamanho do agregado familiar no caso dos agregados chefiados por mulheres variou entre um e 15 membros, correspondendo isto a um tamanho médio de 7.13 membros. Para os agregados chefiados por homens, o tamanho médio do agregado foi estimado em 8.9, a partir duma variação entre 2 a 23 membros. Os agregados chefiados por mulheres, embora apresentem menor probabilidade de encontrarem apoio econômico de outros adultos membros do agregado, o tamanho médio de tais agregados não é significativamente menor do que o dos agregados chefiados por homem. À primeira vista, apenas quando se compara as mulheres chefes de agregado, que são as únicas a produzir rendimento e trabalham no sector formal, com os homens chefes de agregado que se encontram nas mesmas circunstâncias, é que se observa uma diferença significativa no tamanho médio dos agregados; 3.57 membros para os agregados das mulheres, e 7.39 membros para os dos homens. Uma análise adicional será necessária, a fim de se poder determinar se o tamanho médio do agregado está realmente correlacionado com uma estrutura econômica particular.

A próxima secção do relatório fornece o esboço de algumas das estruturas econômicas mais comuns ou representativas dos agregados, identificadas nos dados do inquérito, para além de fornecer exemplos de rendimentos familiares reais, baseados nas análises anteriores dos valores de rendimento por setor e tipo de ocupação.

b. Ganhos familiares (em meticais) relatados para unidades econômicas familiares representativas

Agregados Chefiados por Mulher

1. Provedora única, emprego no setor formal: (1) empregada doméstica, relatando pagamento diário de 3.000 mt. para um total mensal de 72.000 mt.; (2) operadora de máquinas, relatando salário mensal de 46.000 mt.

2. Provedora única, empregada por conta própria: (1) agricultora, trabalhando todos os dias com 4 membros no agregado, declarou rendimentos no valor de 2.000 mt./semana, para um total mensal de 8.000 mt. (2) vendedeira de alimentos preparados e bebidas, trabalhando todos os dias sozinha no dumba nengue, declarou rendimentos brutos de 35,000 mt./semana, para um valor bruto mensal de 140.000 mt.

3. Provedora única, trabalhando por conta própria e no setor formal: (1) professora de escola primária ganhando 30.000 mt./mês e trabalhando todos os dias juntamente com cinco membros da família como vendedeira de produtos manufaturados no dumba nengue ganhando rendimentos brutos mensais de 44.000 mt. **Ganhos mensais totais: 74.000 mt.** (2) comerciante declarou um salário mensal de 28.000 mt. e vendedeira no dumba nengue de alimentos preparados e bebidas, trabalhando com dois membros da família e declarando rendimentos brutos de 42.000 mt./mês. **Ganhos mensais totais: 70.000 mt.**

4. Chefe de agregado empregada no sector formal mais um outro adulto empregado no setor formal: (1) o chefe do agregado trabalha no setor de serviço e ganha 15.000 mt./mês; o outro adulto está empregado como gerente de escritório e ganha 30.000 mt./mês. **Ganhos mensais totais: 45.000 mt.**

5. Chefe de família por conta própria mais um outro adulto trabalhando tanto por conta própria como no setor formal: (1) chefe de agregado vende alimentos preparados e bebidas no dumba nengue todos os dias e declarou rendimentos brutos mensais de 72.000 mt.; uma outra adulta trabalha como cabeleireira ganhando 5.000 mt./mês, para além de vender com a chefe do agregado alimentos preparados e bebidas. **Ganhos mensais totais: 77.000 mt.**

6. Chefe de agregado por conta própria mais dois outros adultos empregados no setor formal: (1) o chefe do agregado vende produtos agrícolas 8 dias por mês, no dumba nengue,

ganhando um rendimento bruto de 48.000 mt.; o segundo adulto trabalha como soldador; e o terceiro adulto trabalha como criado com um salário de 25.000 mt./mês. **Ganhos mensais totais: 73.000 mt.**

Agregados Chefiados por Homem

1. **Provedor único, emprego no setor formal:** (1) guarda, declarou um salário mensal de 28.000 mt. (2) motorista no setor de serviço, declarou um salário mensal de 35.000 mt. (3) operador de máquinas, relatando salário mensal de 36.000 mt.

2. **Provedor único por conta própria:** (1) pescador, declarou rendimentos semanais de 30.000 mt. correspondendo a um mensal bruto de 120.000 mt.

3. **Provedor único, trabalhando tanto por conta própria como no setor formal:** (1) pedreiro ganhando 65.000 mt./mês, e trabalhando também por conta própria como pedreiro com um rendimento de 12.000 mt./semana que corresponde a 48.000 mt de rendimento mensal. **Ganhos mensais totais: 113.000 mt.**

4. **Chefe de agregado empregado no setor formal mais dois outros adultos empregados:** (1) chefe de agregado empregado na construção, com salário mensal de 46.000 mt.; o segundo adulto era artesão por conta própria e declarou rendimentos mensais de 24.000 mt.; e o terceiro adulto é um soldado ganhando um salário mensal de 30.000 mt. **Ganhos mensais totais: 100.000 mt.** (2) o chefe de agregado é soldado, ganhando um salário mensal de 30.000 mt.; o segundo adulto é polícia, ganhando 45.000 mt./mês; e o terceiro adulto vende produtos agrícola no dumba nengue recebendo um rendimento mensal bruto de 120.000 mt. **Ganhos mensais totais: 195.000 mt.**

5. **Chefe de agregado trabalhando por conta própria e no setor formal, mais a mulher principal trabalhando por conta própria:** (1) o chefe do agregado estava empregado como motorista no setor de serviços, com um salário mensal de 56.000 mt., para além de ser estudante sem nenhum rendimento de tal actividade; a mulher principal era trabalhadora por conta própria como costureira, declarou rendimentos mensais de 20.000 mt. **Ganhos mensais totais: 76.000 mt.**

6. **Chefe de agregado por conta própria, mais a mulher principal por conta própria:** (1) o chefe do agregado trabalhava por conta própria como pintor, declarou rendimentos brutos de 240.000 mt./mês; a mulher principal era curandeira, declarou rendimentos mensais de 100.000 mt. **Ganhos mensais totais:**

340.000 mt. (2) o chefe de família trabalhava por conta própria como pescador, decalrou rendimentos mensais de 28.000 mt.; a mulher principal era agricultora ganhando uma média de 18,000 mt./mês **Ganhos mensais totais: 46.000 mt.**

7. Chefe de agregado empregado no setor formal, mais a mulher principal empregada no setor formal: (1) o chefe de agregado empregado como operador de máquinas com salário mensal de 36.000 mt.; a mulher principal estava empregada como operária de fábrica ganhando 35.000 mt./mês **Ganhos mensais totais: 71.000 mt.** (2) o chefe de agregado estava empregado como pedreiro com um salário mensal de 47.000 mt.; a mulher principal trabalhava como empregada de restaurante por 40.000 mt./mês. **Ganhos mensais totais: 87.000 mt.**

8. Chefe de agregado empregado no setor formal, mais a mulher principal trabalhando por conta própria: (1) o chefe de agregado estava empregado como operador de máquinas por um salário mensal de 70.000 mt.; a mulher principal era curandeira ganhando um rendimento mensal médio de 150.000 mt. **Ganhos mensais totais: 220.000 mt.**

D. Actividade do Setor Financeiro

Os dados sobre o setor financeiro baseiam-se nas questões colocadas sómente aos chefes dos agregados e à mulheres principais. Não é de surpreender que tenhamos encontrado uma limitada participação dos residentes da área peri-urbana no sector financeiro formal. Enquanto uma minoria substancial dos entrevistados tinha contas bancária para efeitos de depósitos, quase no havia atividade de empréstimo do setor bancário. Os empréstimos feitos pelos patrões aos empregados apareceram com mais frequência do que qualquer outro tipo de crédito formal, embora no tivessem aparecido como uma regra geral (tal como foi posta a questão não se distinguia entre adiantamento de ordenados e outros tipos de empréstimos).

1. Actividade de Poupança

a. Poupança Formal

As contas de poupança nos bancos foram bastante comuns, com 28,13% dos inquiridos (164 de 583 respostas completas) possuindo contas. O rendimento médio mensal (em meticais) dos possuidores de conta bancária era 162.688 MT (92.187 MT em média, oriundos de atividades do setor formal, e 113.138 MT de empregos por conta própria, com muitos indivíduos ganhando rendimento em ambos os setores). Como se pode ver na Figura 14, os sectores de actividade com maior percentagem de inquiridos declarando terem depósitos nas suas contas bancárias

incluía a indústria hoteleira e restaurantes, os funcionários do governo, transportes e trabalhadores da construção/indústria/escritório.

A grande maioria (mais de 88%) dos possuidores de conta bancária tinham dois ou mais anos de educação formal, enquanto 69% tinham quatro ou mais anos. Isto é comparável com os 69,6% do total da amostra de chefes de agregado e mulheres principais com dois ou mais anos de educação, e 59,5% com quatro ou mais anos. A proporção de possuidores de conta entre os diferentes grupos de idade variou entre 22% e 33%, mas nenhuma tendência clara ficou evidente.

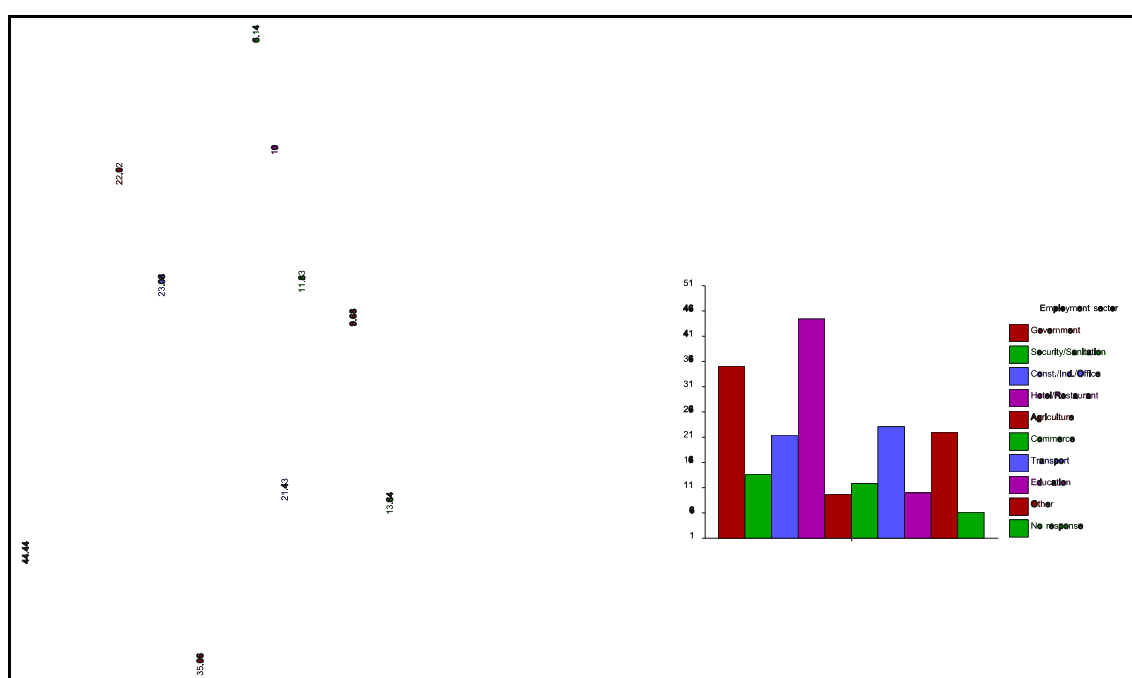


Figura 14 Percentagem de Pessoas com Contas de Poupança (por Sector de Emprego)

b. Poupança Informal

Duas práticas financeiras informais principais sobressaem do inquérito básico. O primeiro é o *xitique*, uma associação de poupança e de crédito rotativo comum por toda a parte do mundo em desenvolvimento, e em África em particular. O segundo é um fundo constituído ao nível do *bairro* ou do *quarteirão* e que se destina a cobrir despesas de emergência e/ou dos funerais dos contribuintes. Estes parecem incluir

frequentemente a maioria dos agregados numa dada localidade. Com muito menor importância, mas ainda presente, surge o tipo de "guardador de dinheiro", geralmente um dono de loja ou um indivíduo de confiança que guarda as poupanças das pessoas como um serviço de depósito.

O primeiro veículo de poupança informal foi o *xitike*, uma associação de poupança e de rotação de créditos rotativos (ou ROSCA). Uma ROSCA é uma associação de poupança informal de um número relativamente pequeno de membros (tipicamente 4 a 40 pessoas), geralmente trabalhando no mesmo lugar, vivendo no mesmo bairro, ou compartilhando vínculos ou confianças comuns. Cada membro contribui com um mesmo montante para um fundo comum num intervalo regular (tipicamente de 7 ou 14 dias, ou possivelmente uma vez por mês) com um membro diferente (escolhido por sorteio ou seguindo alguma ordem pré-estabelecida) recebendo o fundo em cada reunião. Os membros que recebem os empréstimos continuam obrigados a contribuir em cada encontro, até que todos os membros do grupo tenham recebido o seu empréstimo.

Os membros que recebem os seus empréstimos no início ganham rápido acesso a um montante de empréstimo que pode ser maior do que eles próprios seriam capazes de poupar num curto período de tempo. Aqueles que recebem o empréstimo mais tarde pelo menos têm a garantia de um eventual acesso a um empréstimo de tamanho comparável ao dos demais membros. Todos os membros encontram-se socialmente obrigados a envolverem-se numa poupança forçada e regular, ao mesmo tempo que todos também recebem empréstimos sem nenhum pagamento de taxas de juros explícitas.

Das 538 pessoas que responderam, 104, ou 17,8%, pertenciam a algum tipo de grupo de poupança, a maioria dos quais (83,7%) eram membros dum *xitike*. O rendimento médio (em meticais) para os membros do grupo era 94.736 MT (42.310 MT em actividades do sector formal e 74.394 MT em empregos por conta própria, com muitos indivíduos encontrando-se envolvidos em ambos tipos de actividade).

Em média o *xitike* possuía aproximadamente 5 membros, mudando de turno em intervalos médios de 20 dias, e contribuindo com uma média individual de 7.823 MT, por turno. O total de liquidez passando através de cada um dos *xitikes* variava ao longo do ano de 25.550 MT a 111.263.650 MT, com uma média de 1.444.982 MT. Para uma taxa de câmbio de 2.000 meticais por dólar, isto representa 722 dólares anuais por

xitique. Cada membro contribuía para o *xitique* com uma média de 246.879 MT por ano (ou 137 dólares) e recebia 13.42 pagamentos. Muitos pertenciam somente a um *xitique*, mas cerca de 10% pertenciam a mais de um.

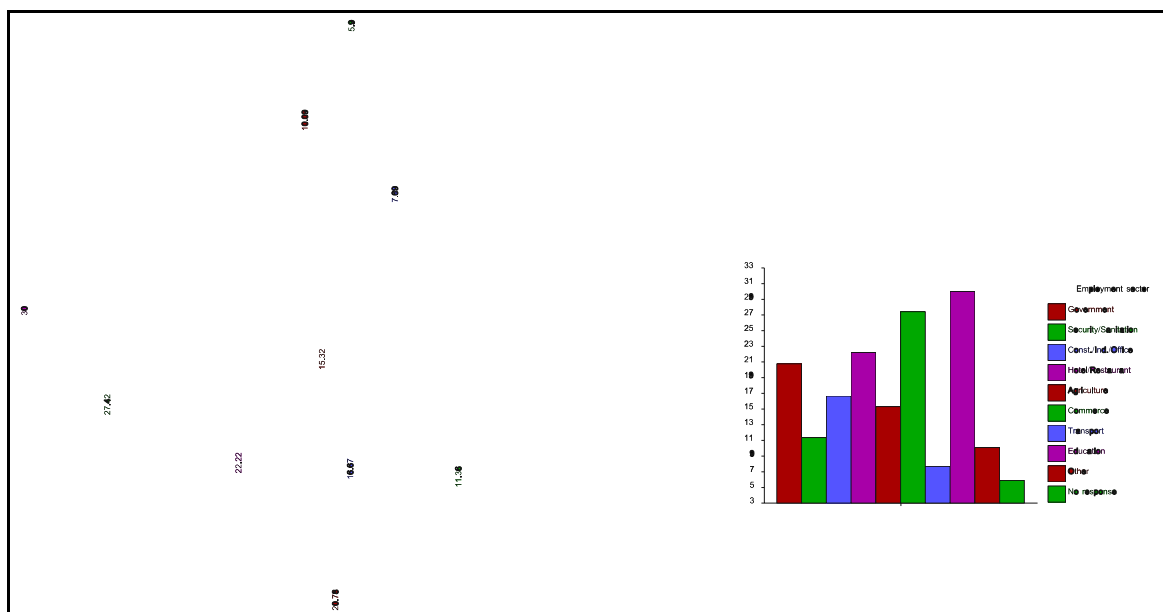


Figura 15 Percentagem de Pessoas Pertencentes aos Grupos Informais (por Sector de Emprego)

Considerando o número de pesquisas já realizadas, em todo o mundo, sobre as ROSCAs, o aspecto mais interessante do caso moçambicano talvez sejam as características dos participantes e os motivos da sua participação no *xitique*. Estes grupos existem presumivelmente porque eles permitem aos participantes a realização de atividades ou compras de itens que, de outra maneira, no teria sido possíveis adquirir com base nas poupança individuais.

Os membros de *xitique* concentram-se em poucos setores de actividade e mais da metade eram mulheres. A participação pareceu ser maior nos grupos de idade dos 20 aos 35 e dos 45 aos 65 anos, com níveis menores de participação na faixa etária dos 35 aos 45 anos. Os setores de emprego com um nível mais alto de participação foram o da educação, do comércio e governo, com 30, 27 e 21 por cento de participação, respectivamente.

Na realidade, os *Xitikes* não prestam serviços de intermediação financeiras no verdadeiro sentido de aproximarem os possuidores de excesso de liquidez e aqueles que necessitam de fundos. Na sua essência, eles são mais um mecanismo de

transferência, ao longo do tempo e para um pequeno grupo de pessoas, dos rendimentos e dos fluxos de consumo. Eles também fornecem poupanças forçadas, condicionando fundos de maneira a que não sejam desviados para outros fins.

As vantagens da participação em *xitikes* em setores como o comercial são claras, na medida em que os pagamentos recebidos periodicamente podem ser usados para financiar compras de bens para venda. Para os pequenos comerciantes que operam numa escala menor do que as instituições formais preferem nos seus portfólios, os grupos informais são mecanismos atrativos de intermediação financeira porque eles fornecem um acesso mais fácil ao crédito e evitam taxas de juros explícitas. Como se mencionou anteriormente, em geral tais grupos apenas incluem como seus membros os indivíduos que sejam da confiança dos outros membros, baseados em informações pessoais e conhecimentos que não facilmente adquiridos e interpretados pelas instituições formais.

Estes mesmos fatores de familiaridade e confiança podem ajudar a explicar a predominância de *xitikes* entre os professores e trabalhadores governamentais. Os trabalhadores de escritório e professores muito certamente podem sentir que conhecem quais dos seus colegas são de confiança, de modo que podem provavelmente adquirir uma noção do nível de rendimento e das responsabilidades financeiras dos seus colegas de trabalho.

Pelo facto de o primeiro resultado da participação duma pessoa ser a mudança do consumo ao longo do tempo, os *xitikes* talvez sejam de pouco valor para um grupo de membros onde todos os membros tenham a tendência de necessitar dos fundos ao mesmo tempo. Por esta razão não seria de esperar ver-se um *xitike* constituído exclusivamente de agricultores, onde o rendimento de todos os membros tenderia a seguir o mesmo tipo de sazonalidade. Similarmente, a necessidade de confiança na capacidade e disposição de todos os membros em continuarem a efetuar as contribuições exigidas, após terem recebido os seus empréstimos, tenderia a desencorajar a formação de um grupo com uma base social demasiado diversificada.

Os fundos de emergência/funerais, se bem que pareçam estarem ligados à intermediação financeira de uma maneira muito ligeira, no deixam de ter também o seu interesse. Eles so essencialmente uma forma primitiva de seguro, representando uma transferência de risco dos indivíduos para outrem, em troca de um determinado pagamento. A sua existência liberta as famílias individuais dos encargos de seguro por conta própria contra certos tipos de incertezas. Na medida em que os fundos seriam poupados de algum outro modo, para se fazer face à possível ocorrência de certos acontecimentos, isto aumenta de facto a

liquidez à disposição do indivíduo.

2. Crédito

a. Crédito Formal

As atividades de crédito do setor formal não apareceram na nossa amostra de residentes peri-urbanos como um factor importante, havendo somente três entrevistados (0,51%) que declararam ter recebido crédito bancário nos últimos 6 anos. Absolutamente nenhum empréstimo foi declarado a partir de unies de crédito, projectos ou cooperativas. A principal fonte de empréstimos foi o local de trabalho, com 6 entrevistados (1.03% do total) declarando terem recebido empréstimos, geralmente em forma de adiantamento do salário. Quando expresso como uma percentagem do sub-grupo de entrevistados trabalhando como empregados, a importância desta fonte de liquidez é mais visível, com aproximadamente 4% de empregados do setor formal recebendo empréstimos de seus patrões.

Enquanto que as atividades de empréstimo do setor formal para pessoas individuais so insignificantes, existem várias questões potenciais com relação às instituições financeiras formais que podero ser exploradas na segunda fase deste estudo. Uma questão diz respeito às ligações que podero resultar do crédito formal oferecidos a empresas e cooperativas localizadas na área peri-urbana. Há um certo número de empresas e cooperativas na área peri-urbana que presumivelmente têm um impacto significativo à sua volta.

Além da criação de emprego, as empresas com acesso regular ao crédito formal podem estar comprando fatores de produção de fontes locais, ou estar a fornecer produtos ou serviços de melhor qualidade ou mais baratos do que eram antes disponibilizados sem este crédito. O ordenados obtidos pelos seus trabalhadores podem estar a ser gastos em mercados locais, e o dinheiro anteriormente gasto com produtos ou serviços mais caros, ou menos atrativos, pode estar a ser disponibilizados para satisfazer outras necessidades.

É também provável que parte dos recursos recebidos de fontes formais sejam canalizados para clientes, por intermédio de canais creditícios implícitos (e.g. à consignação de bens para retalhistas para pagamentos posteriores). Enquanto foram registrados apenas dois exemplos de crédito em dinheiro ou em espécie, concedidos por fornecedores, é possível que isto possa ser mais comum num subgrupo mais restrito de clientes grossistas, produtores ou comerciantes que beneficiaram de crédito do setor formal.

As empresas recebendo crédito do setor formal, e as suas ligações diretas com a comunidade podem ser melhor tratadas na forma de estudos de caso. Os seus efeitos mais difusos podem ser melhor estudados através de um instrumento de inquérito, suficientemente restrito para permitir que um grande número de entrevistas possam ser realizadas num período relativamente curto.

b. Crédito Informal

O crédito informal foi bastante comum, com 44,56% dos inquiridos declarando ter recebido, no último ano, alguma forma de crédito informal, e 18,7% tendo recebido crédito de mais do que uma fonte informal. As fontes mais comuns de crédito foram de familiares, amigos e vizinhos. 16,31% dos inquiridos declararam ter recebido empréstimos de amigos e vizinhos, 14,36% de membros da família, e 7,35% dos grupos a que pertenciam. Surgiram somente quatro casos de créditos recebidos de comerciantes, e dois de crédito proporcionado por um fornecedor de produtos. Não houve informação de crédito por parte de agiotas ou compradores de produtos, embora houvesse seis entrevistados que indicaram ter recebido empréstimos de outras fontes.

Como pode ser visto na Figura 16, os empréstimos surgiram mais frequentemente na forma de dinheiro, embora as combinações de dinheiro e bens em espécie não tenham ficado muito atrás. As compras a crédito foram importantes, primeiramente no trato com comerciantes e fornecedores de produtos e, em menor importância, com membros da família.

A figura 17 mostra que a frequência de empréstimos estava concentrada abaixo de dez, por ano, para empréstimos de amigos e familiares, enquanto que para os empréstimos de fornecedores de produtos e de grupos uma proporção substancial, 75% e 39,54% respectivamente, declararam ter recebido mais de dez empréstimos no último ano. Isto parece sugerir a existência de crédito rotativo ou, no caso de empréstimos de grupos, a assistência contínua fornecida por grupos de ajuda mútua.

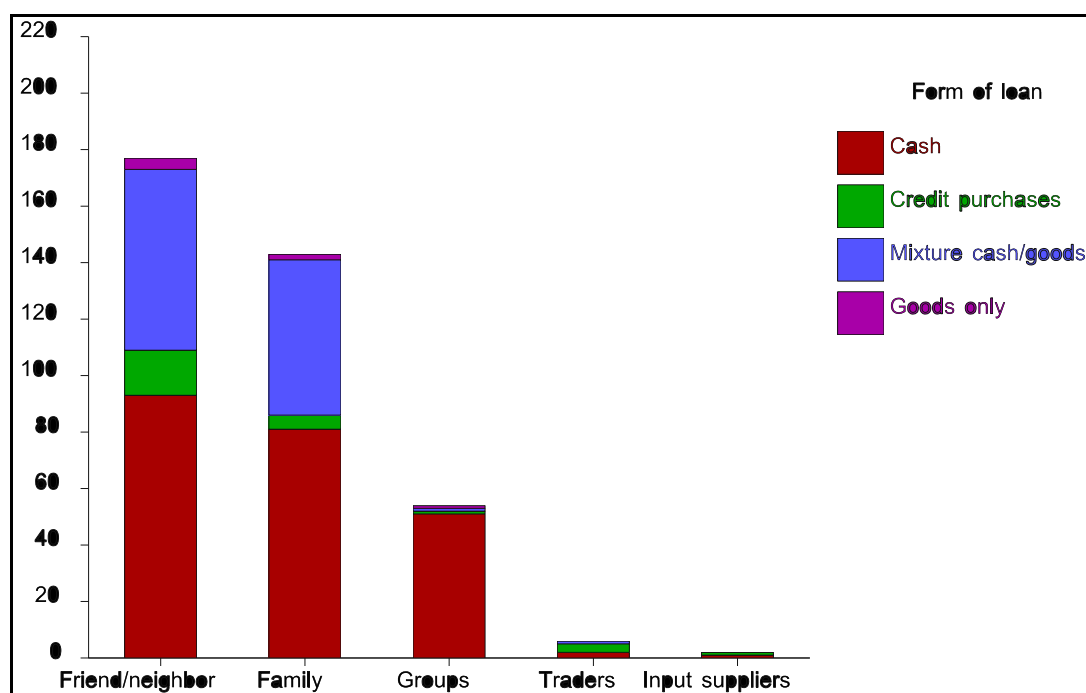


Figura 16 Empréstimos Informais, por Forma de Crédito

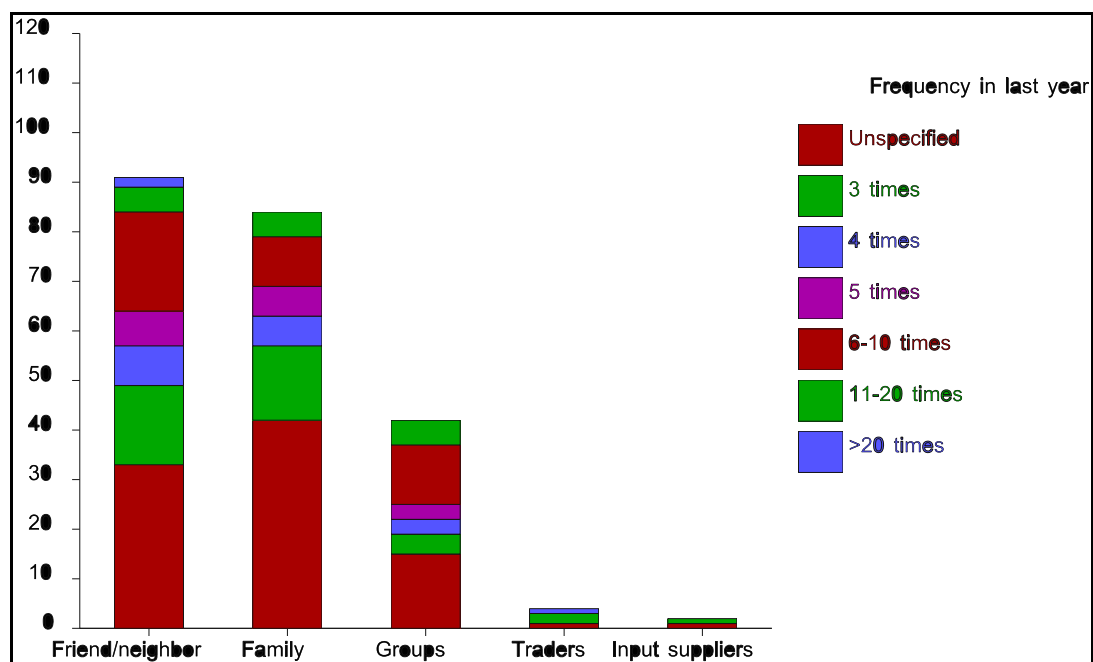


Figura 17 Empréstimos Informais: Frequência de Uso segundo a Fonte

Duzentos e quarenta e um inquiridos, ou aproximadamente 40,1%, declararam ter fornecido assistência a alguém. Isto inclui 62,26% daqueles que receberam crédito de fontes externas. Considerando especialmente as transações intra-familiar, 18,8% dos agregados receberam remessas de membros ausentes, enquanto que somente 3,6% enviaram bens e dinheiro para familiares ausentes do lar. Isto faz sentido uma vez que a maioria da emigração parece ser por razões económicas, de forma que os membros ausentes tenderiam a estar em melhores

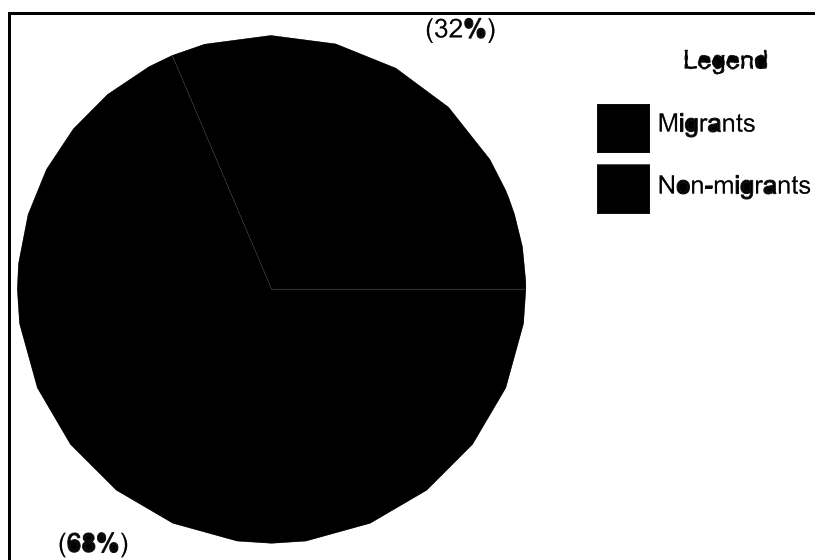
condições financeiras do que aqueles que permaneceram no lar. Teria pouco sentido, por exemplo, deixar que o capital fosse gasto para fins escolares (um dos casos mais prováveis em que os recursos familiares poderiam ser compartilhados com um membro ausente). Além disso, os parentes em áreas distantes podem ter maiores acesso a terra produtiva, menores despesas e acesso reduzido a bens de consumo no quais o dinheiro pudesse ser gasto.

Na caso de remessas terem sido recebidas, apenas 12% dos casos foram inteiramente sob a forma de dinheiro. Em 49% dos casos foram enviados unicamente bens, enquanto nos restantes 38% casos, existiu uma combinação de dinheiro e bens enviados. As remessas enviadas para fora do agregado foram em primeiro lugar na forma de bens (acima de 68% das vezes), com uma combinação de dinheiro e bens enviados em somente 18% dos casos, e só dinheiro em somente 12%.

E. Padrões Migratórios na Área Peri-Urbana de Maputo

A informação sobre a imigração para Maputo foi recolhida para todos os membros dos agregados inquiridos e a quem se perguntou a província de origem e a data aproximada da chegada a Maputo, assim como outras questões relacionadas com as suas atividades econômicas anteriores e posteriores à migração. Estes dados não abordam diretamente o número de pessoas que mudando para um lugar determinado, num dado momento no tempo, mas tratam mais precisamente do número de pessoas actualmente presentes num dado lugar e que chegaram num dado momento.

A Figura 18 indica que aproximadamente 32 por cento da população dentro dos agregados familiares peri-urbanos eram migrantes, tendo chegado num certo momento, no passado. Ao mesmo tempo, cerca de 65.5% dos chefes de agregado familiar eram migrantes, mas muitos dos seus filhos já tinham nascido em Maputo e, por isso, no so migrantes. A Figura 19 apresenta o tempo médio de residência na área peri-urbana para os membros do agregado. Três (3) por cento tinham morado na área há cinco anos ou menos, 11 por cento entre 5 e 10 anos, 28 por cento entre 10 e 15 anos e, finalmente, 58% tinham residido 15 anos ou mais.



**Figura 18 Migrantes e Não-Migrantes:
Proporção Relativa da População**

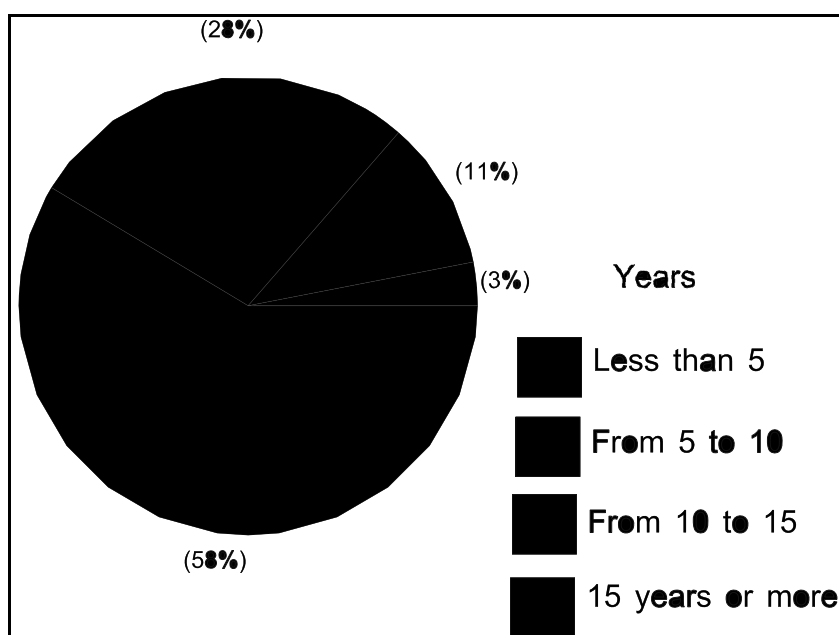


Figura 19 Tempo Médio de Permanência em Maputo: Média por Agregado ao Longo dos Últimos 15 Anos

1. Motivos da migração ao longo do tempo

Até 1980, os fatores econômicos e as razões familiares foram os fatores predominantes nas decisões migratórias. A partir do período 1981-85, contudo, as preocupações com a segurança tornaram-se mais importantes, e são agora os fatores mais frequentemente mencionados. Em segundo lugar está a combinação de razões envolvendo o acompanhamento da unidade familiar, um passo resultante de uma decisão de migração tomada

pelo chefe do agregado. Isto inclui a migração de crianças dependentes acompanhando os seus pais, e outras razões de ordem familiar (mais frequentemente envolvendo uma esposa acompanhando o marido).

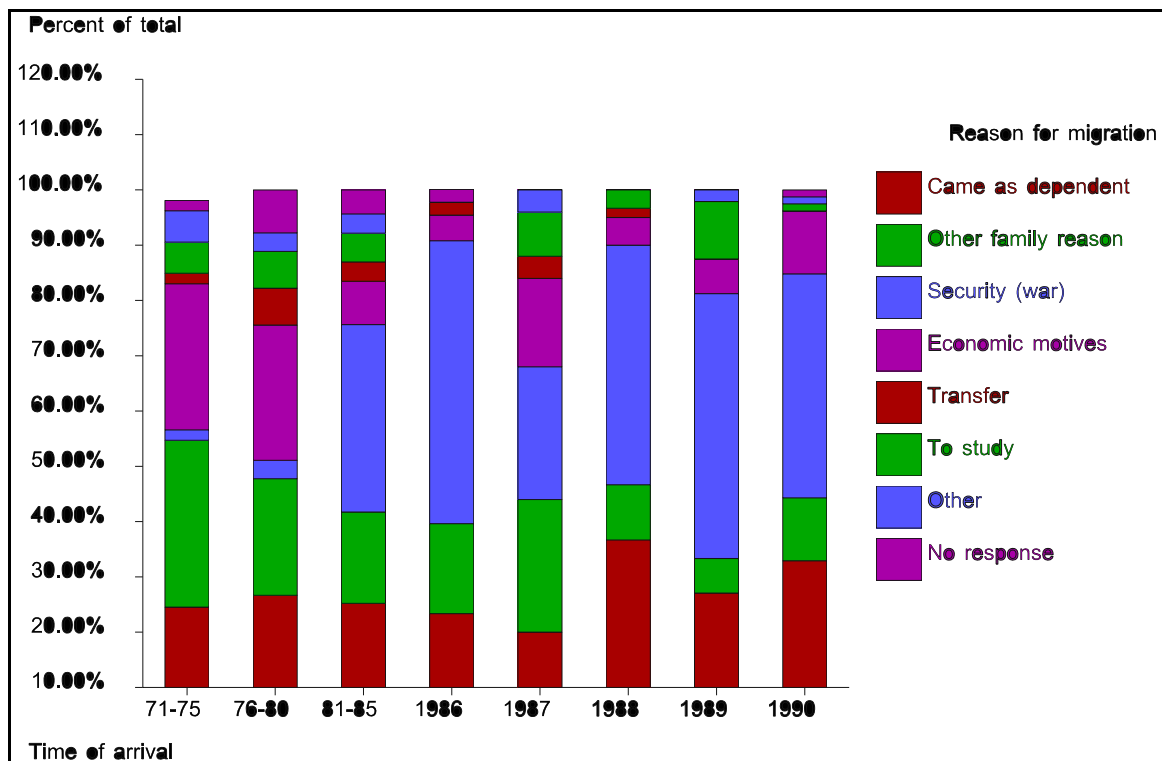


Figura 20 Motivo da Migração Segundo a Data de Chegada

As razões de ordem familiar são, com efeito, passos dados sob a decisão de migrar tomada pelo chefe da família. Entre as razões discriminadas para migrar, os motivos econômicos são o segundo fator mais importante depois das preocupação com a segurança, seguindo da migração com o objectivo de estudar. Esta última também difere das outras razas, visto ser possível envolver a transferência de um indivíduo ao invés do agregado.

2. Província de Origem e Local de Residência

Desde 1971, a maioria dos migrantes têm vindo das províncias de Gaza e Inhambane, com apenas uma única pausa neste comportamento ocorrendo em 1986, quando houve um aumento

dos migrantes da província de Maputo, aparentemente devido a problemas de segurança. A Figura 22 no parece evidenciar nenhum tipo de tendência, ao longo do tempo, no que diz respeito a mudanças de comportamento de fixação dos migrantes. Pelo menos na área peri-urbana os migrantes mais novos, por exemplo, não parecem estarem a fixar-se em áreas mais distantes do centro da cidade do que as gerações anteriores de migrantes. Parece, contudo, existir uma concentração de pessoas, em certas áreas, provenientes de certos grupos étnicos, tal como aqui se representa através da língua materna.

Uma explicação possível para a inexistência de uma tendência de novos tipos de fixações nas áreas periféricas é a existência de persistentes problemas de segurança em tais zonas da cidade de Maputo. As pessoas que, como é o caso de muitos migrantes, tiveram que deixar suas casas por razões de segurança, certamente não vão querer estabelecer-se noutra áreas inseguras. Outra explicação é a possibilidade de muitos *deslocados* ficarem a vier com parentes já estabelecidos em Maputo, os quais poderiam estar vivendo em qualquer parte da cidade. É também provável, baseando-nos nas nossas próprias observações no terreno, que o uso dos distritos como a unidade de análise obscureçam as diferenças dentro de cada distrito. Os ajuntamentos de refugiados constituídos por deslocados recém chegados são encontram-se espalhados por toda a parte; eles podem representar concentrações numa escala local, mas eles não se restringem a um ou dois distritos.

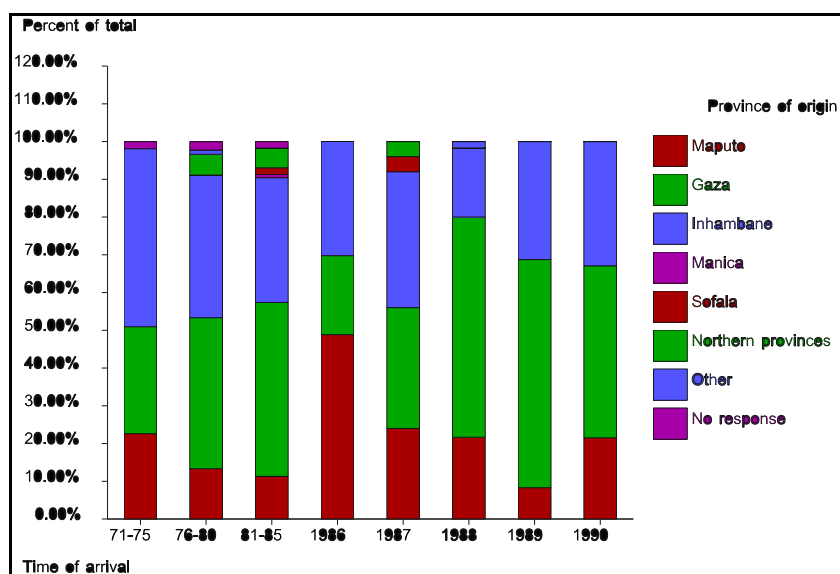


Figura 21 Migração segundo a Província de Origem

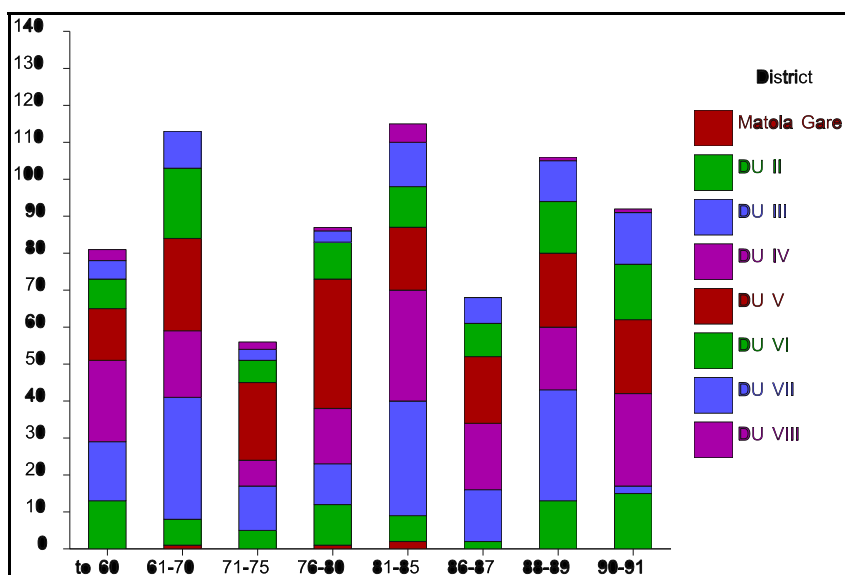


Figura 22 Migração: Local de Residência, segundo o Momento de Chegada e os Distritos Urbanos

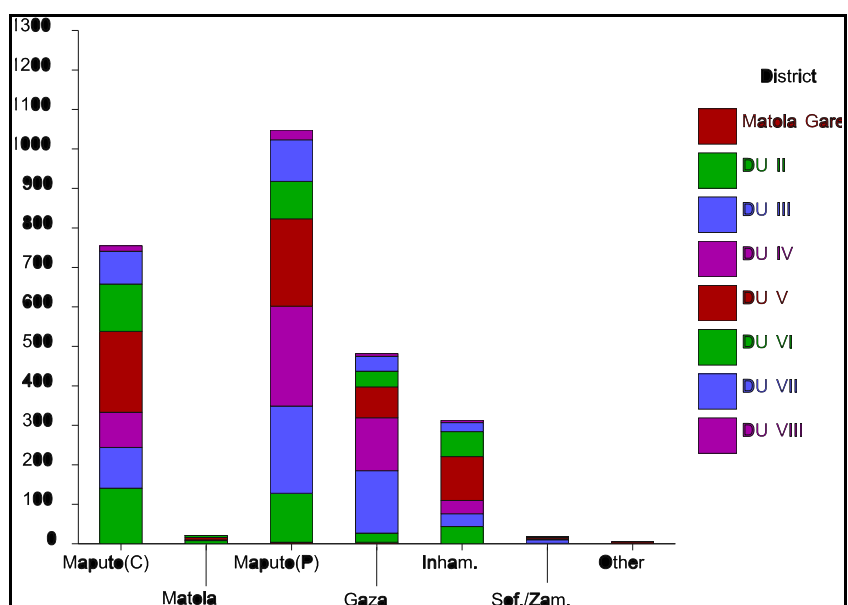


Figura 23 Migração: Local de Residência segundo a Origem

3. Condições Económicas dos Migrantes

Costuma-se geralmente considerar os migrantes mais recentes como um dos grupos mais vulneráveis da população, por terem sido desenraizados das suas atividades anteriores, e devido ao limitado acesso à terra e aos serviços governamentais. Na Figura 24, os rendimentos dos migrantes mais recentes, parecem geralmente ser mais baixos do que os dos não migrantes, especialmente no setor formal (onde se pode imaginar que os rendimentos estejam altamente correlacionados com o tempo de serviço numa certa posição). O único grupo que quebra com este comportamento corresponde ao dos migrantes que chegaram em 1988-89, especialmente aqueles que acabaram por arranjar atividades por conta própria. Os rendimentos mais altos dos migrantes estabelecidos, quando confrontados com os não migrantes trabalhando especialmente nos serviços formais, poderiam ser explicados, em parte, pela tendência dos migrantes emergirem dos membros mais ambiciosos da sociedade (os motivos econômicos foram as principais razões de migração apresentadas por aqueles que chegaram antes de 1980).

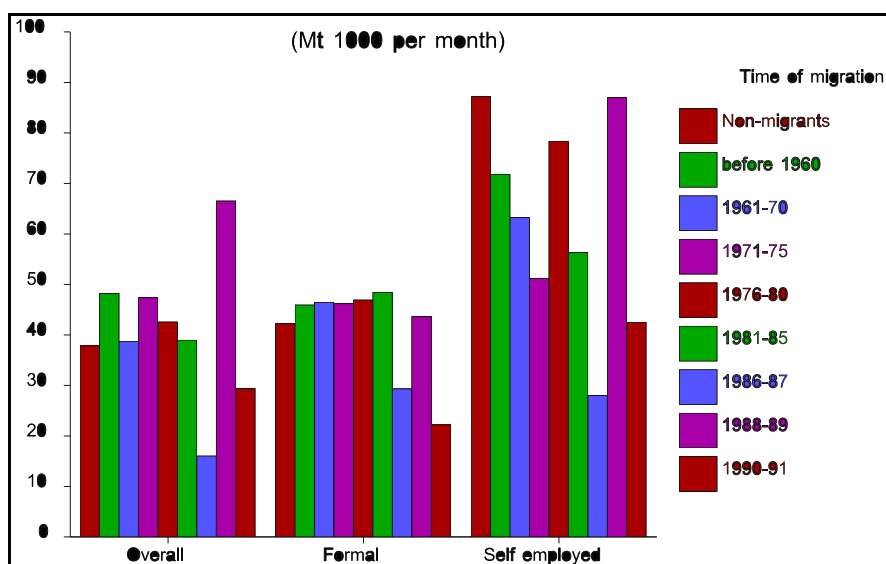


Figura 24 Níveis de Rendimento - Migrantes versus Não-Migrantes

4. Acesso à terra usada para fins agrícolas

Conforme se pode ver na Figura 25, a produção agrícola, recurso principal de captação de rendimentos não monetários, encontra-se de facto com mais frequência entre as famílias chefiadas por migrantes estabelecidos do que famílias não migrantes, mas isto é muito provavelmente um reflexo do fato de que tais famílias poderiam ser, naquela altura, mais velhas e presumivelmente encontrarem-se melhor estabelecidas que a restante maioria. Tal como se supunha, os migrantes de meia idade que chegaram têm menos possibilidade, do que os no migrantes, de se envolverem em atividades agrícolas.

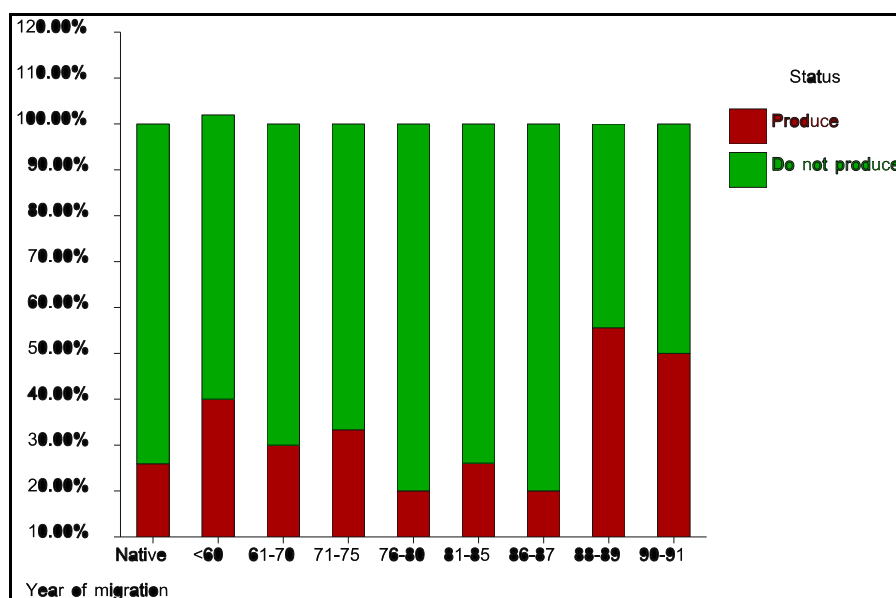


Figura 25 Agregados com Produção Agrícola, por Ano de Migração do Chefe do Agregado

A situação aparentemente anormal dos dois últimos grupos de migrantes mais recentes que parecem estar relativamente mais envolvidos nas atividades agrícolas, do que os não migrantes ou migrantes estabelecidos, tem várias explicações possíveis. O **presente número de chefes de famílias** migrando durante este período de tempo é bastante pequeno, e migrando já como chefes de família, está provavelmente ligado com uma transferência por razes de trabalho (i.e., política e exército) e, portanto, um rendimento relativamente estável que permite a alguém mudar para a produção agrícola como complemento. É também possível que os migrantes mais recentes estivessem dispostos a cultivar mesmo as terras mais marginais e que possivelmente no sejam utilizadas pelas pessoas com um maior leque de possibilidades de emprego à sua frente.

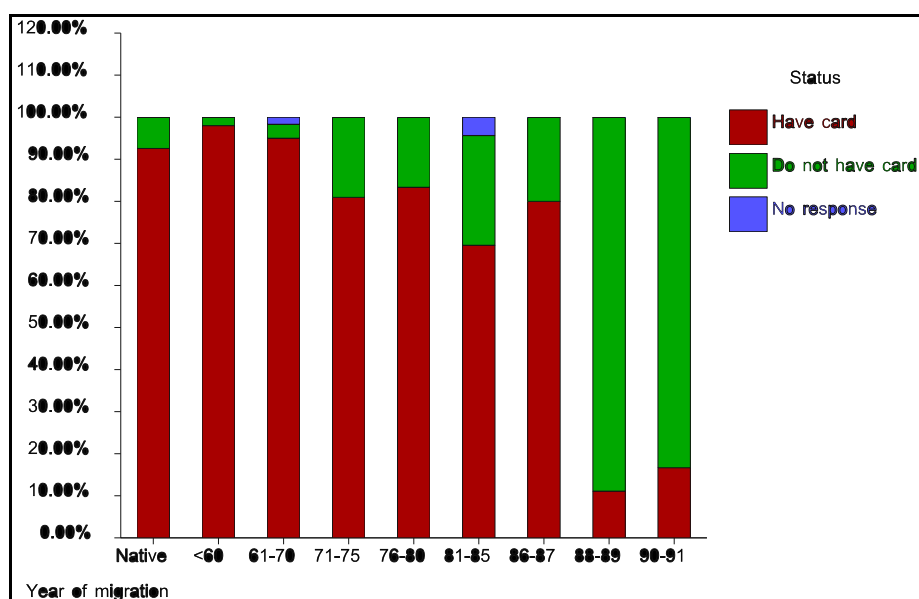


Figura 26 Percentagem de Agregados com Cartão de Abastecimento, por Ano de Migração do Chefe do Agregado

5. Acesso a serviços governamentais

Tal como se pode ver na Figura 26, os migrantes mais recentes apresentam maior probabilidade de não possuírem cartão de abastecimento do que a população em geral. A taxa para os últimos dois grupos de migrantes é especialmente impressionante, embora se deva recordar que os polícias e o pessoal militar, devem estar provavelmente super-representados, na amostra um conjunto de migrantes que incluem **na situação de chefe de família**, tem acesso a um sistema paralelo e separado da NSA, o sistema de abastecimento alimentar do governo.

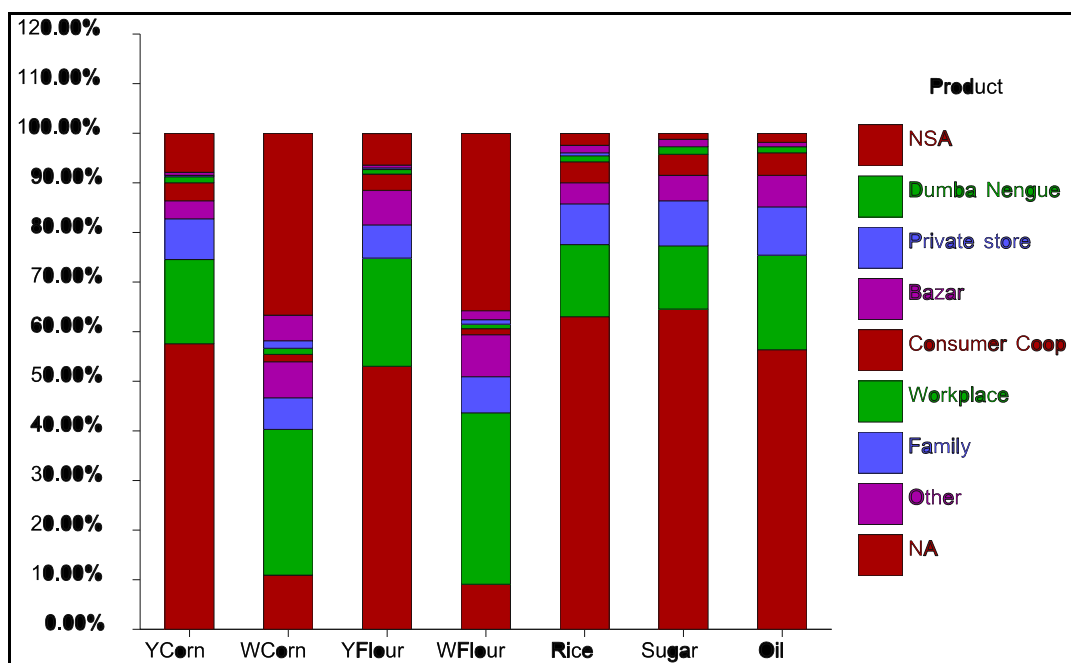


Figura 27 Alimentos de Primeira Necessidade: Fonte Principal (segundo Identificação do Agregado)

F. Segurança Alimentar e Produção

1. Fontes para produtos básicos

a. Fontes principais

Tal como pode ser identificado na Figura 27, o NSA é a fonte principal dos alimentos de primeira necessidade da maioria dos agregados e em relação à maior parte dos produtos vendidos através daquele sistema. A situação relativa ao milho branco e à farinha não é inteiramente clara. Enquanto o NSA foi listado por alguns agregados como a fonte primária destes produtos, e chegaram mesmo a declarar terem feito compras lá, tais produtos não parecem encontrar-se facilmente disponíveis no NSA. Considerando os mercados segundo o seu grau de importância decrescente, as principais fontes de abastecimento externas identificadas foram os mercados não oficiais ao ar livre, conhecidos como *dumba nengue*, lojas privadas e bazares oficiais.

b. Compras na última semana

Enquanto que o NSA parece ser a fonte preferida para a compra de muitos produtos, somente no caso do arroz uma grande maioria dos agregados realizou compras (na semana anterior) exclusivamente através do NSA (Figura 28). As compras efectuadas na última semana são um indicador mais seguro do actual estado das fontes do mercado alimentar do que as questões gerais apresentadas na seção anterior. Os resultados na Figura 28 indicam que as fontes externas ao NSA eram especialmente importantes no caso de farinha de milho amarelo e óleo, com mais famílias comprando estes produtos exclusivamente fora do sistema do NSA do que dentro dele, enquanto que uma grande percentagem dos compradores de açúcar serviam-se de ambas fontes. Quando expressos em termos de peso ou volume, por outro lado, o quadro é um tanto diferente: comprou-se mais milho amarelo, arroz e açúcar dentro do NSA do que fora deste (Figura 29).

Parece que os utentes do NSA tendem a comprar uma variedade maior dos diferentes produtos disponíveis do que comprem fora deste sistema. Isto sugere que os utentes do NSA encontram-se em melhores condições que a população no seu todo, embora não fique inteiramente claro se isto pode ser visto como uma causa ou um efeito. A falta de fundos é a principal razão listada tanto pelas famílias que têm direito ao NSA como as famílias sem direito para não comprarem açúcar, óleo e sabão

através do NSA, sugerindo que os utentes têm mais dinheiro do que os não utentes, pois aqueles que compram fora do NSA podem comprar os mesmos itens em muito menores quantidades do que é permitidos dentro do NSA. Além disso, produtos de produção local como sabões, óleo de cozinha, e açúcar não refinado são os mesmos tipos de itens que se compram fora do NSA. Tais produtos são claramente de qualidade inferior, e mais baratos, quando comparados com os sabões, óleo e açúcar refinado importados e vendidos através do NSA. Também, onde a falta de produtos surge como a principal razão para não se terem comprado tais produtos, como aconteceu com o milho amarelo, a farinha e o arroz, o dinheiro e os privilégios poderiam ser importantes instrumentos para se ter acesso aos produtos escassos. Fica claro que o NSA fornece uma transferência substancial de rendimento para os utentes, como aliás se detalha na seção seguinte. A dúvida que subsiste é até que ponto tal transferência de rendimentos beneficia os sectores mais pobres da população, em vez das pessoas relativamente mais abastadas.

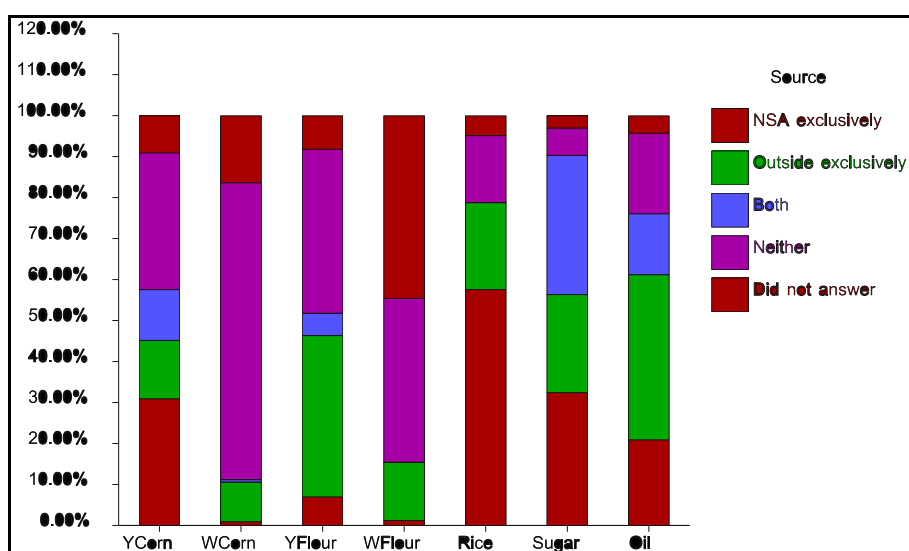


Figura 28 Alimentos de Primeira Necessidade - Compras na Última Semana, por Número de Agregados, em Percentagem de Compras Dentro/Fora do NSA

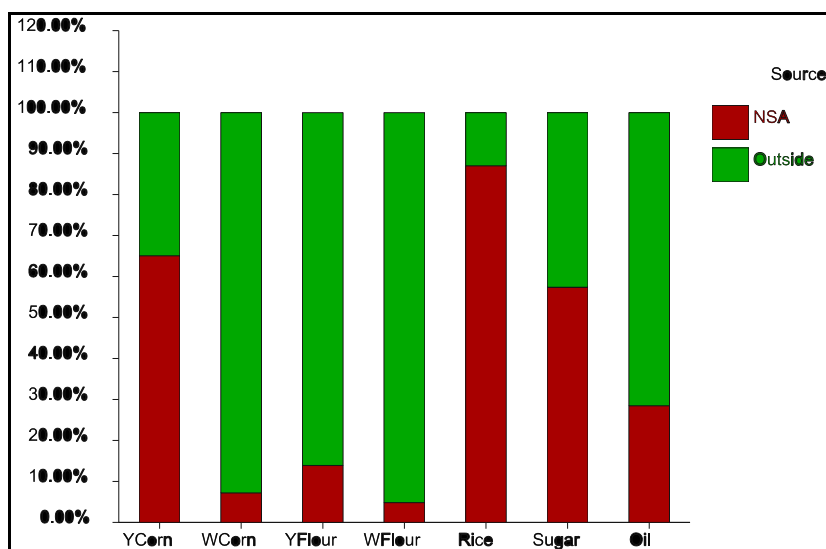


Figura 29 Alimentos de Primeira Necessidade
- Compras na Última Semana em
Volume (Percentagem de Compras
Dentro/Fora do NSA)

2. A importância do NSA

O NSA começou por ser uma forma de assegurar produtos escassos a toda a população, mas continuou a funcionar mesmo depois de muitos produtos tornarem-se mais facilmente disponíveis fora dele. A estrutura básica do NSA permanece a mesma, ainda que se tenha desenvolvido uma nova explicação para a sua existência. A sua função atual é apoiar o rendimento dos grupos de pessoas mais pobres da população.

O sistema de "rede de segurança alimentar" existente, do qual o NSA é uma parte, é frequentemente acusado de, na prática, excluir os migrantes mais recentes, e que so considerados como aqueles que se encontram entre os mais necessitados da população. Ao mesmo tempo, o sistema é criticado por colocar o poder de aprovação e emissão de cartões de racionamento nas mãos de burocratas locais. Existe a preocupação de que estes possam estar a usar a sua autoridade para extrair excedentes das rendas ou para favorecer outros aspectos dos seus interesses pessoais. À medida em que os bens se tornam mais acessíveis através do setor privado, o que contraria um dos objetivos originais do sistema, uma maior atenção passou a ser dirigida para o alcance do programa em termos de promoção da transferência da renda para os pobres. Finalmente, os efeitos do programa a longo prazo, principalmente em termos do possível desincentivo da produção

local e do mercado privado, são também vistos como sendo motivo de preocupação.

O nível de cobertura do sistema NSA, tanto em termos de posse do cartão como da possibilidade que dá para fazer compras, foi o foco de uma secção do questionário. Esta secção incluía também questões sobre o tempo necessário para o se conseguir um cartão e, onde este não existisse, as impressões dos inquiridos sobre os motivos porquê não tinham acesso (isto sem contar os casos em que a questão não se aplicasse à pessoa) um cartão.

Mais de 85% dos agregados inquiridos indicaram que tinham um cartão de abastecimento e, portanto, em princípio tinham acesso ao NSA. Se bem que se tenha sugerido que a concentração do poder na autoridade local podesse ser um obstáculo para a obtenção de um cartão, isto no parece ter sido um grande problema entre os indivíduos abrangidos pelo nosso inquérito. Entre aqueles que não tinham cartão aproximadamente 18% declararam que no dispunham os documentos necessários, 11% não tinham as recomendações necessárias, 4,4% não sabiam como requerer, e 4,4% não queriam um cartão. Somente um entrevistado (representando 2,2% das famílias sem cartões) citou a autoridade local como um obstáculo. Reforçando a ideia segundo a qual os requisitos administrativos não representam uma barreira significativa para a maioria dos candidatos, mais de 67% dos possuidores de cartão receberam os seus cartões em menos de seis meses, e outros 12% foram entregues dentro de um ano (aproximadamente 16% no tinham a certeza do tempo necessário para conseguirem um cartão).

Todavia, tal como ficou documentado anteriormente, na Figura 26, parece que o NSA tem poucas possibilidades de servir os recentes migrantes, mesmo sabendo que estes são provavelmente um dos grupos mais necessitados. É muito fácil imaginar uma explicação que não depende necessariamente dos da ineficiência dos requisitos burocráticos. O NSA restringe-se a Maputo e Beira e os cartões apenas são válidos onde são emitidos. Os migrantes que possuam cartões emitidos noutro lugar teriam de obter um novo carto. Os que vieram de áreas que não so abrangidas pelo NSA tinham uma desvantagem adicional, pelo facto de não estarem familiarizados com o sistema ou procedimentos.

a. Nível de uso

A Figura 30 ilustra a importância do NSA como fonte de vários produtos básicos. Por uma variedade de razões os possuidores de cartões nem sempre compravam o máximo permitido pelo sistema de racionamento.

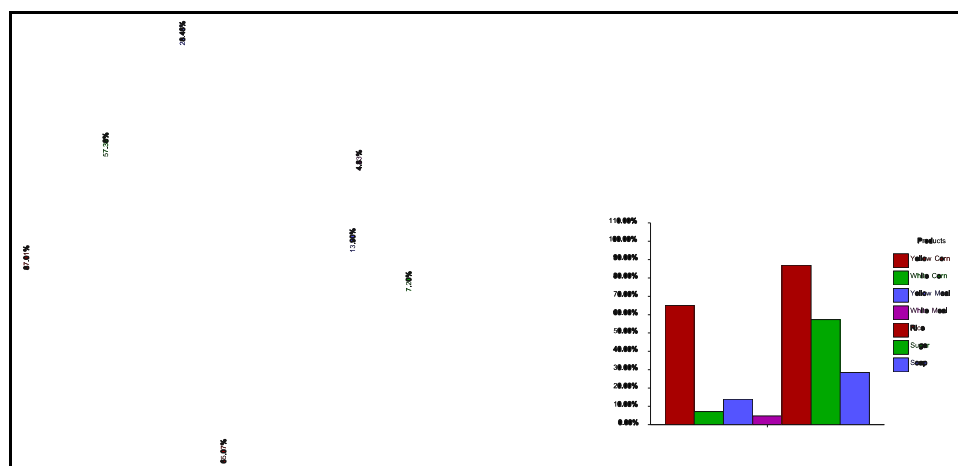


Figura 30 Nível de Uso do NSA (Baseado em 330 Respostas)

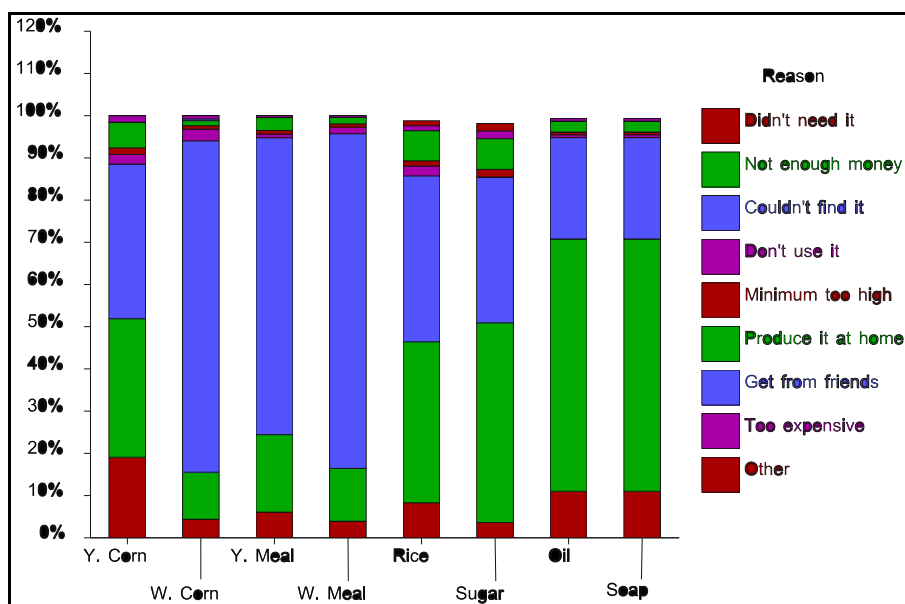


Figura 31 Razão para a Não Compra de Produtos no NSA (Porcentagem da Não-Compra)

As razões apresentadas para a não utilização do NSA variavam conforme o tipo de mercadoria. Para os grãos básicos, a razão mais comum apresentada foi que não havia o produto. Para mercadorias de maior valores a razão mais importante apresentada foi a falta de dinheiro. Para o arroz e o milho amarelo, mais do que em relação a outros cereais, surgiu um maior número de pessoas declarando a falta de dinheiro como a razão mais importante, mas mesmo isto pode ter diferentes razoes. O arroz, sendo de certo modo de luxo, foi considerado muito caro comparativamente aos outros cereais comprados em sua substituição (dentro ou fora do NSA). O milho amarelo, por outro lado, é um dos alimentos de primeira necessidade mais baratos, de modo que é provável que o consumo apenas tenha sido modificado para as quantidades menores disponíveis em outros

locais.

b. Transferência líquida da renda derivada do uso do NSA

O montante de rendimento transferido por causa do uso do NSA foi estimado com base nos preços oficiais e no oficiais e nas quantidades compradas registradas pelo inquérito. Em média cada agregado familiar que usava o cartão de abastecimento recebe uma transferência efetiva mensal de 4,928 MT (4,9 contos), transferência essa que resulta das diferenças entre os preços oficiais e os preços do mercado paralelo em Março de 1991. Nem todos os agregados utilizam os seus cartões, e entre aqueles que fazem uso dele nem todos compravam a totalidade de produtos a que tinham direito. A transferência era corresponentemente maior para aquelas famílias que compraram maiores quantidades de produtos. A Tabela 18 ilustra as transferências de renda recebidas pelos agregados que compraram diferentes produtos através da NSA. Para colocar o total líquido de transferências de renda em perspectiva, pode-se ver que ela representa cerca de um sexto (16 por cento) do rendimento mensal das ocupações no nível inferior da escala de vencimentos dos trabalhadores braçais no setor formal (30 contos por mês) e referidos anteriormente. Deste modo, a transferência é quantitativamente significativa. Portanto, o facto de que as evidências indiretas sugerirem que os utentes do NSA possam desfrutar de rendimentos mais altas do que aqueles que comprem fora daquele sistema, levanta várias questões problemáticas a respeito de equidade.

Tabela 18 -Estimativa da Transferência da Renda Líquida para Compras de Alimentos NSA						
Mercadoria	Unidades compradas	Preço Oficial	Preço Paralelo	Diferença	Total de transferência (em meticais)	Por cartão (em meticais)
Milho Amar.	2142	190	456	266	569772	2020,5
Farinha Amar.	352	250	409	159	55968	198,5
Arroz	1684,5	756	892	136	229092	812,4
Açúcar	1421,5	569	730	161	228861,5	811,6
Óleo	232,9	1740	2915	1175	273657,5	970,4
Sabão	226	1178	1322	144	32544	115,4
					1389895	4928,7

G. Actividade Hortícola e Machambas

O tipo de atividade agrícola mais comum foi a produção nas machambas, com 36,89% dos agregados declarando possuir algum tipo de produção. O milho amarelo foi a cultura geralmente mais produzida (veja figura 34), mas a maior parte dos agregados com actividade agrícola produziam dois ou mais tipos de culturas, incluindo milho amarelo e branco, arroz, mandioca, batata doce, abóboras, feijão e amendoim.

A atividade mais importante que se seguiu foi a produção animal ou seus derivados, envolvendo 29,7% dos agregados, seguido da produção local de vegetais para uso familiar (21,95%) e produção de hortícolas destinadas ao mercado (20,12%). Patos e galinhas foram os animais mais comuns, com mais de 25% dos agregados possuindo um, ou outro, ou ambos. As verduras locais, visando primariamente o uso na cozinha, foram o tipo de culturas mais encontradas, seguindo depois a alface e couve entre o tipo de variedade de vegetais destinados ao mercado. Uma proporção substancial dos agregados envolvidos num certo tipo de atividade agrícola encontravam-se também envolvidos numa ou mais do que uma atividade agrícola de outro tipo.

Como se pode ver na Figura 37, de uma maneira geral a produção nas machambas era destinada primariamente ao consumo do agregado familiar, mas a produção de alface, repolho e, em menor quantidades, a cebola, eram principalmente destinadas à venda. Proporções significativas da produção de tomates, "vegetais locais", e frutas também eram vendidas, embora a maior desses produtos fossem reservados para o consumo familiar.

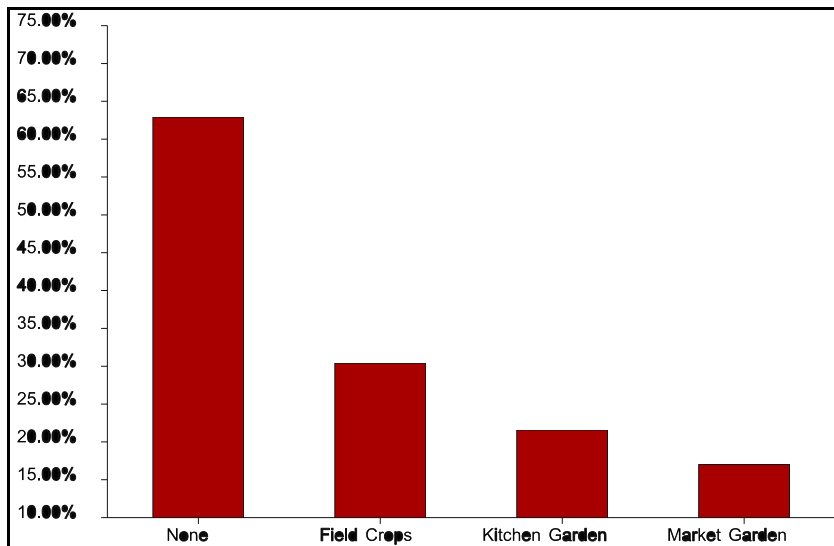


Figura 32 Agregados con Machambas por Tipo de Actividades

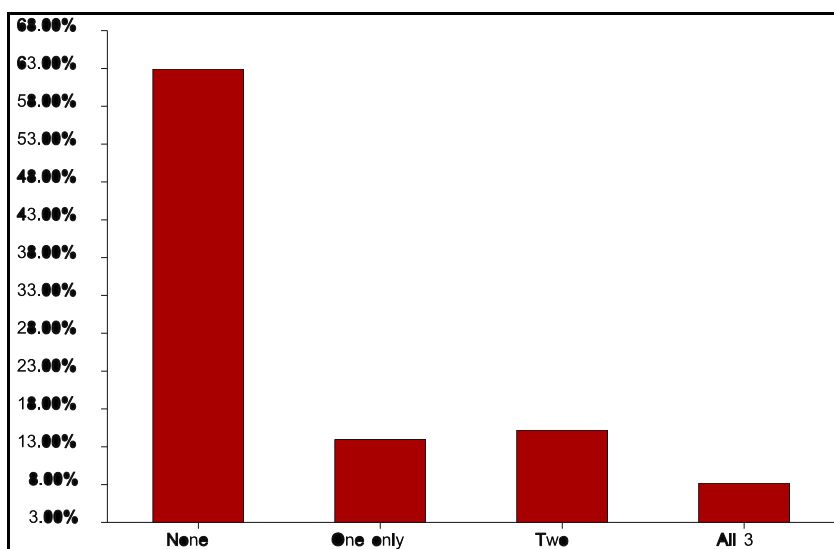


Figura 33 Agregados com Machambas:
Quantidade de Tipos de Actividade

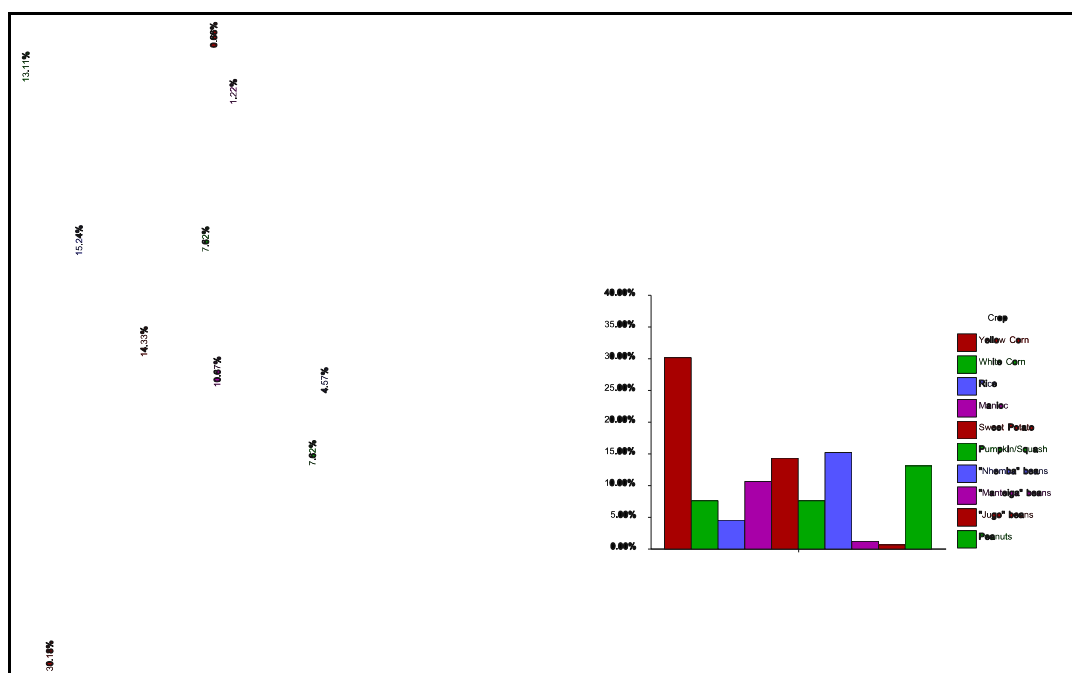


Figura 34 Produção de Produtos da Machamba: Percentagem de Agregados Familiares

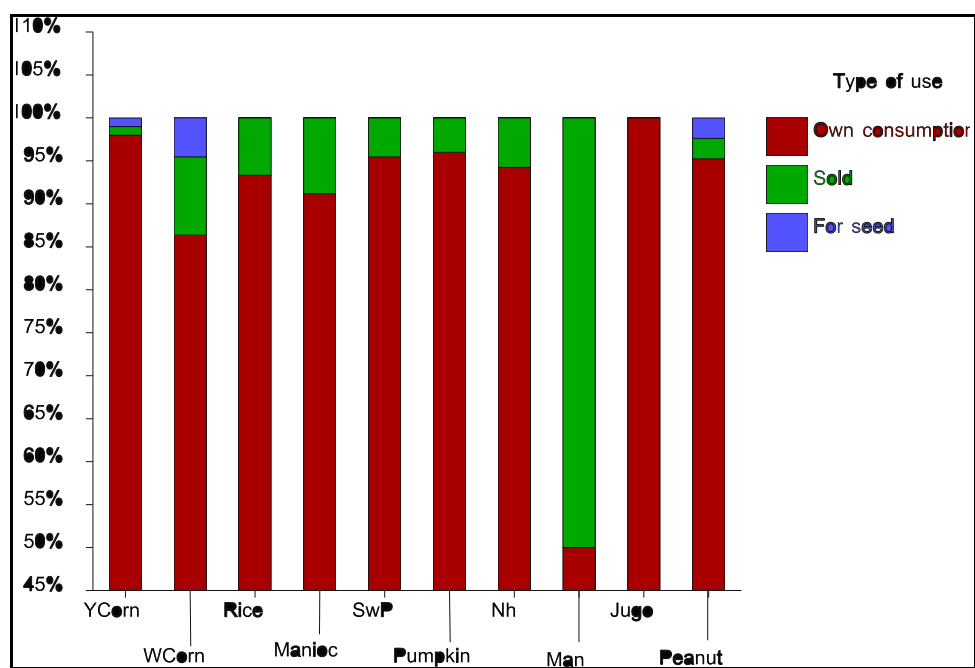


Figura 35 Produç de Produtos da Machamba: Destino Principal

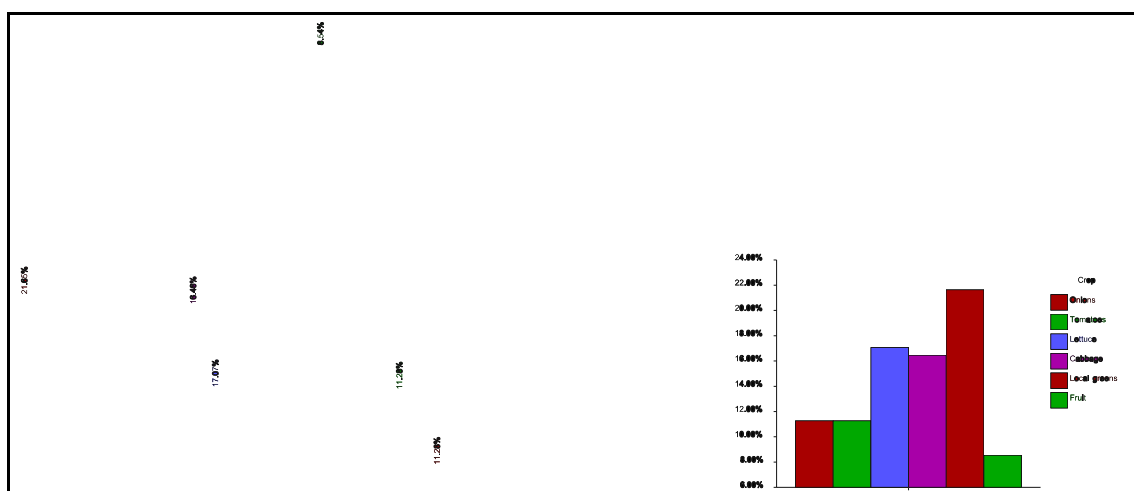


Figura 36 Produção de Hortícolas: Percentagem de Agregados Familiares

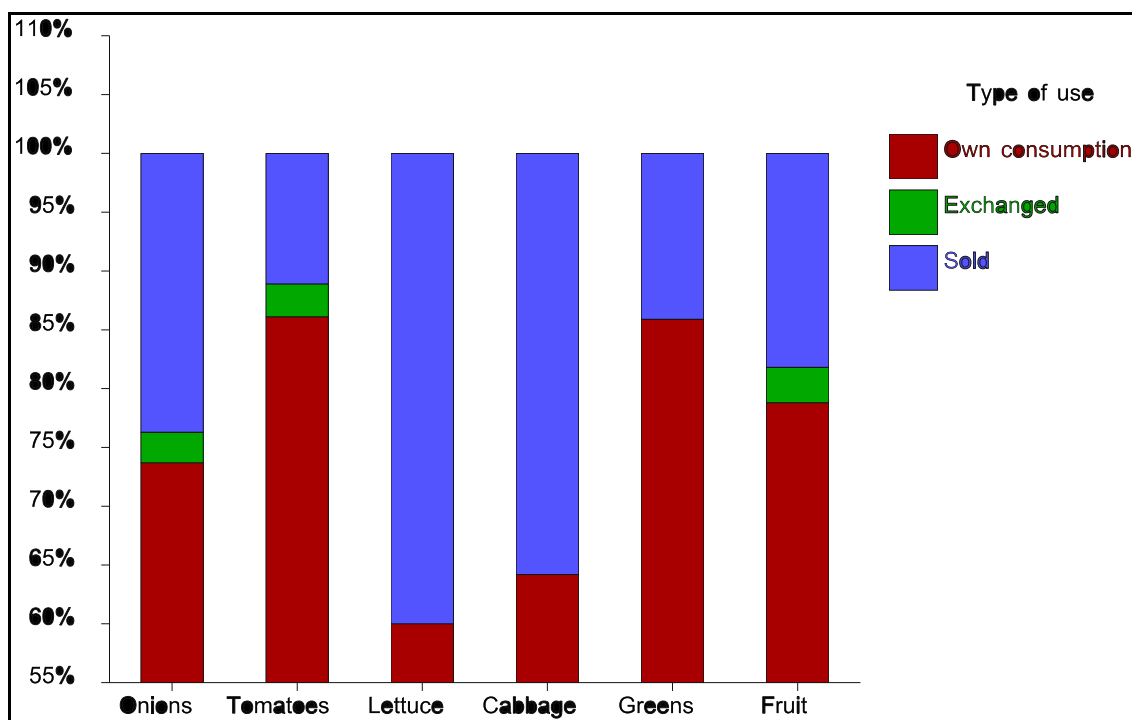


Figura 37 Produção de Hortícolas: Destino Principal

H. Posse de Terra, Uso e Conflito

1. Padrões de Uso

Como se pode ver nas Figuras 38 e 39, o uso da terra encontra-se intimamente associado à localização geográfica e tamanho do terreno. O uso de terra para fins agrícolas é mais provável nas zonas periféricas, mais precisamente onde ainda existe terra e os direitos de uso da terra são mais baratos e/ou mais facilmente obtidos; isto verifica-se nas áreas onde o acesso às fontes permanentes de água permite o cultivo intensivo de produtos de alto valor monetário, como acontece nos Distritos IV e V. Este efeito é de certa forma exagerado pelo facto de a posse de terra nas áreas que no foram abrangidas pelas entrevistas (i.e. em "outro Maputo") pudesse ser principalmente residencial, unicamente se fosse ocupada por alguém que no pertencesse ao agregado. Na presente situação legal e institucional isto não é o tipo de esquema mais susceptível de ser geralmente admitido.

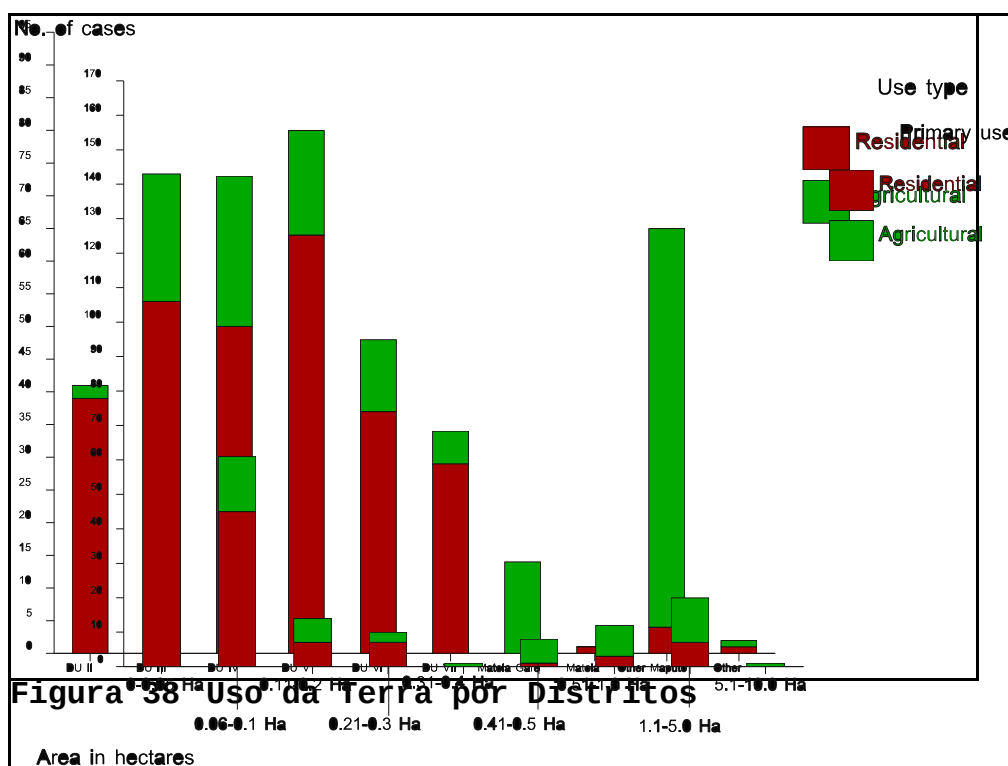


Figura 38 Uso da Terra por Distritos

Figura 39 Uso da Terra Segundo a Area

É provável que o tamanho de um terreno esteja inversamente relacionado com o valor atribuído ao direito de uso nos terrenos localizados em áreas próximas de oportunidades de emprego ou com outras comodidades urbanas. Estes terrenos

provavelmente sero menores em tamanho pelo facto de serem mais caros.

2. Aquisição e posse de terra

Sob a constituição moçambicana de 1975, revista em 1979 e 1990, toda a terra é propriedade do estado, e não há propriedade privada da terra em tanto que tal. Os direitos de usufruto apenas podem ser concedidos pelo estado, a indivíduos ou "pessoas colectivas" (i.e. empresas ou cooperativas com personalidade jurídica reconhecida e capazes de contraírem contratos), aparentemente em várias formas diferentes. A Figura 40 apresenta os três principais tipos de posse documentadas entre os agregados da amostra peri-urbana que declararam possuir terra. A ocupação simples sobressai como a forma principal de posse de terra (i.e., não há título de direito de uso).

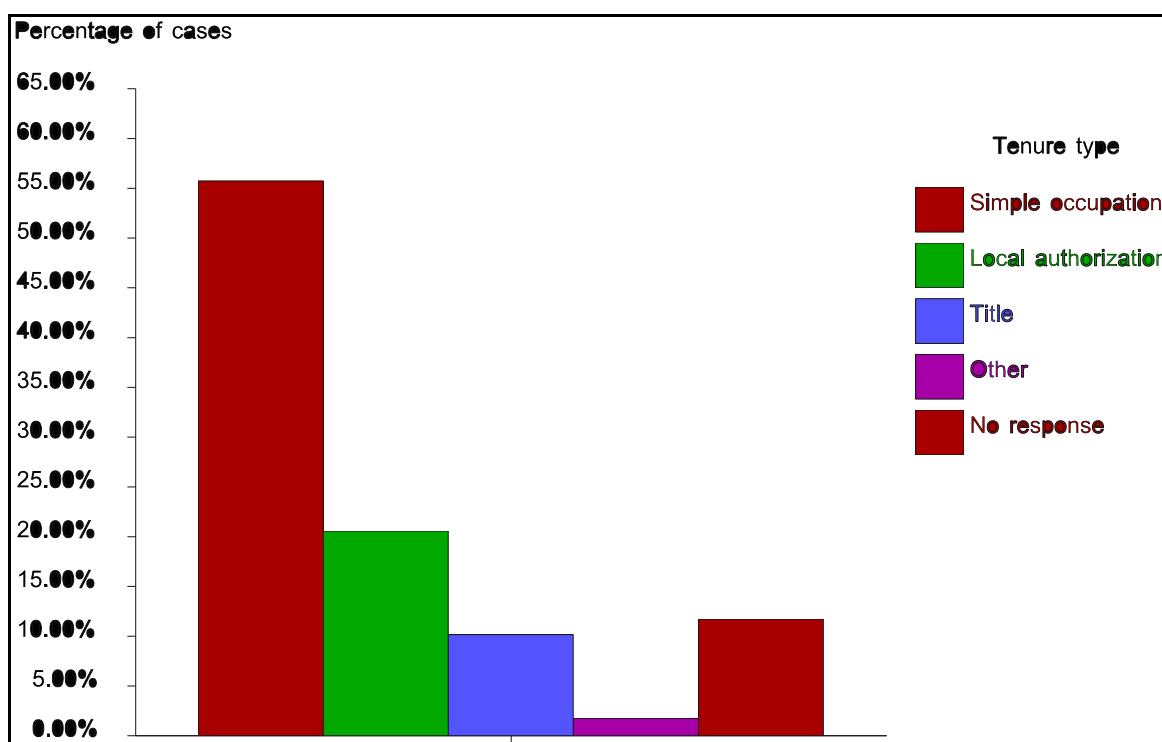


Figura 40 Tipo de Posse

Os títulos referidos pelos entrevistados, na Figura 40, não são realmente *títulos de posse* que garantam título sobre a terra propriamente dita mas, mais precisamente, *títulos de uso e aproveitamento da terra*, garantindo apenas o direito de uso.

Os donos de tais direitos não estão autorizados a transferir os terrenos para outras pessoas vivas, quer seja através da venda, de contratos de arrendamento, ou como penhor da terra e garantia. Os direitos podem também ser de duração limitada, particularmente quando a terra é usada para fins "económicos" (i.e., produção). Os direitos de uso podem, no entanto, ser garantidos de forma definitiva, mas sujeitos aos

direitos de domínio inerentes ao estado e podem, neste caso, ser transferidos como herança depois da morte do possuidor do título original.

Além da concessão (ou aluguer) dos direitos de usufruto por parte de vários organismos do governo, este reconhece a aquisição e a transferência dos direitos de uso de terra por herança, tal como se mencionou atrás, e por "simples ocupação", ambos em termos de transações passadas e futuras. O último termo abrange a ocupação e uso efectivo de terra, cujos direitos não tenham sido previamente assinalados, ao longo de um período não especificado de tempo, mas que deve exceder, na maioria dos casos, os 10 anos. Contudo, o reconhecimento legal do direito de uso da terra não depende da posse de um título. Exige-se a quem adquira direitos de uso da terra que construa infra-estruturas e coloque no terreno o equipamento necessários à realização dos objectivos para os quais os direitos de uso foram concedidos. A Figura 41 destaca os meios principalmente utilizados, para a aquisição de terrenos, por parte das famílias da amostra que declararam possuir terras. As concessões de direito de uso, pelas autoridades governamentais locais, representam aproximadamente um terço dos casos documentados. A herança representa um adicional de 26% dos casos. O interessante neste caso é que 10% das posses de terra foram supostamente compradas de pessoas privadas e outros 5% arrendadas de pessoas privadas. Estas transacções entre pessoas vivas, supostamente ilegais, refletem a existência de um mercado de terra informal não oficial.

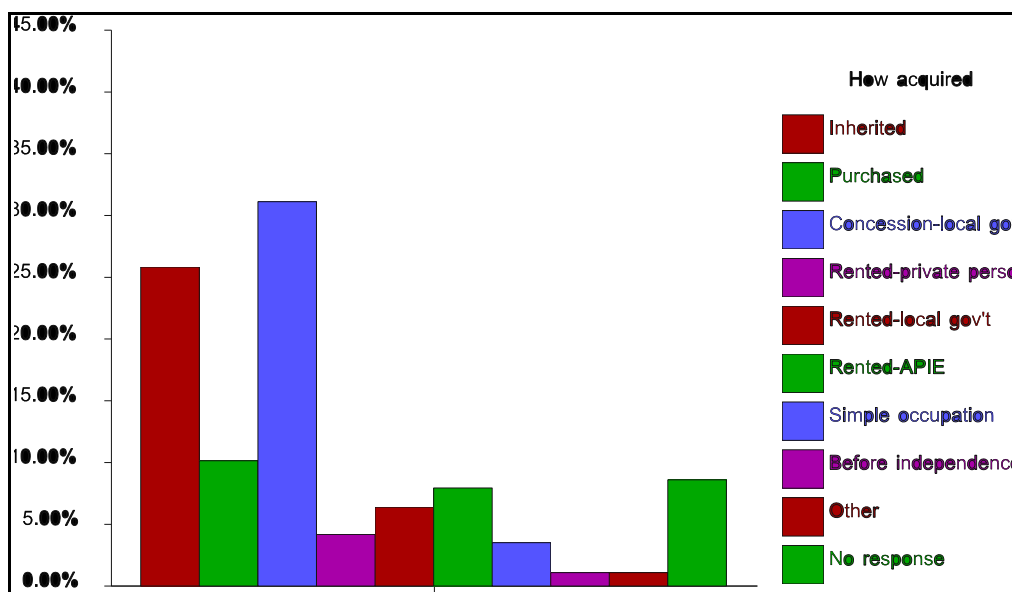


Figura 41 Aquisição de Terra

3. Conflitos

Com o início do Programa de Reforma Económica, a especulação surgiu sempre que, ou até ao ponto em que o domínio privado da terra era permitido. Isto, e o crescente retorno à terra agrícola, resultante da liberação dos preços do mercados de produtos, têm alguns dos factores apresentados como estando a originar um aumento dos conflitos de terra e dos direitos de uso da terra. Alguns exemplos do tipo de conflitos prováveis, sob o actual regime, incluem situações onde um indivíduo tenha efetivamente usado um pedaço duma propriedade, mas por um tempo menor que o necessário para reivindicar a terra com base no direito de ocupação, ou onde se questione o facto de a terra ter sido usada para os fins preconizados ou se os melhoramentos exigidos foram realizados.

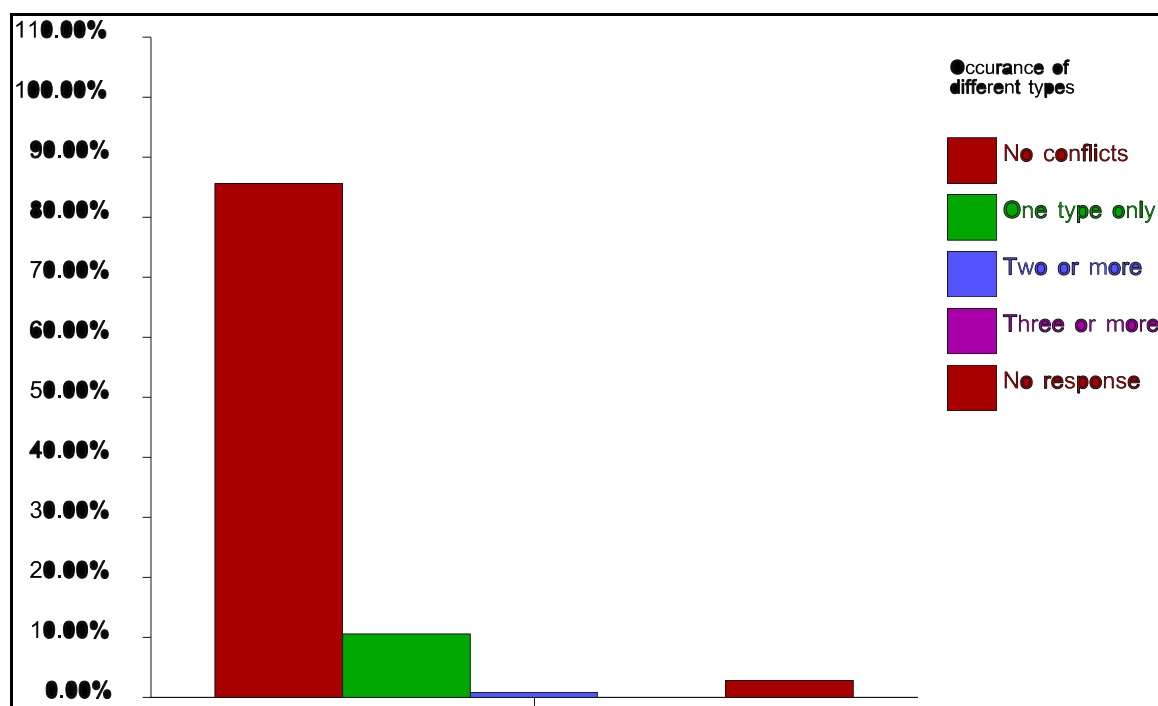


Figura 42 Conflitos Relacionados com a Terra

A referencia a conflitos não foi excepcionalmente frequente, tal como se ilustra na Figura 42, mas aproximadamente 10% dos entrevistados afirmaram que esperavam ter algum tipo de conflito no futuro. Entre aqueles de declararam ter conflitos, a administração local surgiu como o antagonista principal, sugerindo que a terra já em uso possa ter sido objecto de re-distribuição. Entre aqueles que possuíam títulos de posse, os agricultores privados foram apresentados como a maior fonte de conflitos para os nossos inquiridos. Isto poderia ser o resultado de uma maior propensão para o registro formal da terra nas áreas agrícolas mais ricas, onde os interesses em disputa seriam mais frequentes e a probabilidade de conflito, consequentemente, maior.

V. LIMITAÇÕES DO ESTUDO E SUGESTÕES PARA O ESBOÇO DE FUTURAS PESQUISAS

A. Efeitos da Interrupção Prematura do Inquérito

Tornou-se impossível completar o inquérito como tinha sido programado. Problemas de falta de segurança tornaram imprudente a continuação do trabalho, precisamente na altura em que se previa acabar com as entrevistas programadas para as duas últimas áreas (Matola e Matola Gare). Isto reduziu o âmbito geográfico do inquérito e o tamanho geral da amostra (em aproximadamente 100 casos).

A amostra inicial incluía todas as redes correspondentes aos critérios estabelecidos. Ela foi estratificada com base no número de entrevistas previstas para cada espaço da rede, em conformidade com a densidade da população. O factor aleatório no processo de selecção surgiu dentro de cada espaço da rede; as áreas em si não foram explicitamente seleccionadas ao acaso. A realização de levantamentos adicionais dentro das áreas já seleccionadas teria comprometido a estratificação do processo de amostragem, a não ser que se aumentasse a escala de toda a estrutura da amostra. Isto teria sido logisticamente impossível, tomando em conta as limitações de tempo a que estávamos constrangidos.

As áreas deixadas de fora, como resultado da decisão de se encurtar o trabalho de campo, compartilham de algumas características peculiares que, a serem incluídas neste estudo, ter-se-iam relevado, de alguma forma, um tanto problemáticas. Tanto a Matola como a Matola Gare foram e são concentrações urbanas em certa medida separadas de Maputo. A primeira, surgiu como uma zona residencial para os trabalhadores da zona industrial mais próxima, e a última surgiu em redor de uma estação ferroviária. Isto é de certo modo diferente dos casos em que as comunidades se agrupam na cintura da Cidade de Maputo, tendo como centro esta área metropolitana; até certo ponto, poderíamos ter de facto incluído amostras de centros menores da área peri-urbana mais separada. Todas essas regiões possuem características particulares e diferentes do resto da área peri-urbana. Matola é, com efeito, uma área muito mais abastada, constituída em grande parte por casas do tempo colonial, enquanto a área à volta de Matola Gare fica praticamente abandonada todas as noites, por causa da insegurança, de modo que existe um problema de definição, pois pode-se questionar até que ponto se poderia considerar esta última zona como estando efetivamente habitada. Contudo, o tamanho total da amostra, 330 agregados e 2675 indivíduos, é uma amostra geralmente suficientemente ampla para documentar a variação do perfil sócio-económico e caracterizar correctamente a área peri-urbana, particularmente a área peri-urbana da cidade de Maputo.

B. Métodos de Amostragem

Tal como já se referiu atrás, o método de amostragem não foi aplicado em todos os casos, particularmente no período inicial do levantamento. Em alguns casos as residências seleccionadas para as entrevistas foram identificadas por responsáveis locais, com base em critérios simples como, por exemplo, a mera selecção de um conjunto de casas em certos *quarteirões* seleccionados. Os potenciais efeitos de tais desvios na fidedignidade da amostra foram de certo modo aliviados, pelo facto de os mesmos no terem sido determinados por qualquer tipo de preconceito identificável. Além disso, a maior parte desses casos ocorreram em *bairros* distantes que, mesmo antes do levantamento eram considerados mais homogêneos, nas suas características sócio-económicas, do que todos os outros situados mais perto do centro urbano.

VI. RECOMENDAÇÕES PARA A FASE II DA PESQUISA

Vários resultados importantes sobressaiem desta pesquisa, alguns dos quais têm implicações para o trabalho da Fase II. Em relação aos mercados financeiros, fica claro que existe um potencial de poupança entre a população peri-urbana. O maior nível de actividade de poupança formal, do que actividade de empréstimo formal, confirma um consenso, muito generalizado, segundo o qual é muito mais efectivo alcançar-se a clientela marginal dos países menos desenvolvidos, através da criação de facilidades e serviços de poupança, do que através de serviços de empréstimo. Afinal de contas, para que os administradores das agências bancárias formais possam decidir aceitar depósitos de poupança não necessitam de nenhuma informação sobre a idoneidade do credor. Assim, é claro que há uma base para mobilizar depósitos de poupança nas áreas peri-urbana, com custos de transação muito menores do que nas áreas rurais mais dispersas.

Os grupos de poupança informais são também bastante visíveis neste local. Isto cria um potencial para se estabelecer cooperativas de poupanças e de crédito popular, localizadas e administradas localmente, entre os grupos sócio-económicos segmentados e correspondentes ao actual perfil de poupador-emprestadores informais em *xitikes*. Esta iniciativa, levada a cabo através de uma instituição capaz, como é a World Council of Credit Unions (WOCCU), poderia contribuir para a privatização dos serviços financeiros e a expansão dos intermediários financeiros não-bancários e semi-formais para fora do sector bancário formal existente. Em África existe, geralmente, uma história encorajadora de movimentos de unies de crédito bem sucedidas e que cresceram a partir de uma vasta gama de grupos de poupanças informais. Não há nenhuma razão para se pensar que isto não funcionaria em Moçambique.

Com respeito ao crédito formal e informal, a documentação obtida no inquérito foi escassa, particularmente em relação à actividade de crédito formal. Não se obteve informação suficiente para se determinar o grau de fragmentação ou integração entre os mercados financeiros formais e informais existentes na zona peri-urbana de Maputo. Uma série de estudos de casos adicionais poderiam documentar as possíveis ligações entre os serviços financeiros formais e informais. Isto poderia ser feito através de entrevistas a pessoas que obtiveram crédito bancário, a partir duma amostra de mutuários seleccionados no BM e no BPD e localizados nas áreas peri-urbanas. O objectivo desses estudos deveria ser determinar os elos de ligação e níveis dos serviços financeiros informais que estejam a beneficiar a clientela dos comerciante-grossistas que

são mutuários do sistema formal.

Com respeito aos mercados de terra, é claro que o inquérito básico foi incapaz de documentar, de forma ampla e completamente satisfatória, a dimensão e natureza das disputas de terra, a natureza informal do arrendamento e vendas de terra que actualmente estejam a ocorrer na área peri-urbana. Mas ficou evidente que existem conflitos e algumas vendas. No entanto, o inquérito básico não podia ser o instrumento ideal para se explorar, com profundidade, tais questões.

Portanto, recomenda-se a realização duma série de estudos de caso, a fim de se documentar mais claramente a natureza das disputas que ocorreram e a forma como elas foram resolvidas. Da mesma forma, estudos de caso especialmente definidos deveriam ser dirigidos às famílias dos Distritos IV e VI, onde a atividade agrícola é mais provável. Estas entrevistas poderiam ser programadas com o objectivo de se estudar, com maior detalhe, a natureza da posse; o nível dos arrendamentos, das vendas e das compras que estejam de facto a ocorrer, e os termos e condições dessas transações, ao nível da terra agrícola; o papel das autoridades locais, ou de nível mais alto, em tais transações, e a diferenciação dos perfis de segurança de terra, segundo as características dos agregados (i.e. os ocupantes antigos versus recentes migrantes; o nível de educação ou participação dos membros da família no mercado de trabalho, etc.).

Finalmente, em relação ao mercado de trabalho, fica claro que as actividades do sector comercial predominam entre a população peri-urbana, especialmente para as mulheres que trabalham por conta própria. Uma documentação mais profunda e uma análise da actividade de venda nas ruas e nos mercados era necessária, para se entender como as famílias peri-urbanas conseguem utilizar as suas actividades e enfrentar as condições económicas precárias em que se encontram. Seria útil estimar, em particular, o rendimento líquido destas actividades, a fim de se poder corrigir as impressões iniciais, criadas pelas estimativas de rendimento bruto feitas a partir do inquérito básico peri-urbano. Também, fica claro que há uma influência substancial do género em relação ao tipo de comércio efectuado pelos homens e pelas mulheres. Em qualquer plano de pesquisa destinado a documentar a penetração dos mercados e fontes de rendimento informais, os estudos de caso sobre as actividades profissionais deveriam reconhecer e aprofundar a diferenciação de género.