

Vulnerabilidade e Estratégias de Sobrevivência de Famílias na Periferia da Cidade de Tete: O caso dos Bairros Matundo e Mateus Sansão Muthemba

Leonor Teresa Matine e Ambrósio da Fonseca

Conference Paper N°33

II Conferência IESE

“Dinâmicas da Pobreza e Padrões de Acumulação Económica em Moçambique”

II CONFERÊNCIA DO IESE

“Dinâmicas da Pobreza e Padrões de Acumulação Económica em Moçambique”

Vulnerabilidade e Estratégias de Sobrevivência de Famílias na Periferia da Cidade de
Tete: O caso dos Bairros Matundo e Mateus Sansão Muthemba

Tema a ser apresentado no II Conferência do IESE

Maputo, 22 a23 de Abril de 2009

Leonor Teresa Matine

Ambrósio da Fonseca

Tete, 2009

I. Contexto

O presente trabalho procura reflectir sobre a vulnerabilidade e estratégias de sobrevivência de famílias residentes na periferia da Cidade de Tete. Principal centro económico e administrativo da província, Tete e sobretudo sua periferia, apresenta nos últimos 5 anos diferentes realidades em termos de infra-estruturas, serviços, e comércio frutos de investimentos onde pontifica o sector mineiro.

O estudo de caso focalizou os Bairros Mateus Sansão Muthemba e Matundo separados pelo Rio Zambeze, definidos pelo Conselho Municipal – Tete como áreas de expansão habitacional, industrial, e comercial. As áreas destinadas a habitação apresentam um padrão de ocupação desordenado que se reproduz a medida do seu crescimento. Ao nível do Conselho Municipal, não se dispõe de um Plano de Estrutura e/ou Director, sendo as intervenções feitas à base *ha doc*.

As famílias residentes nestes Bairros enfrentam vicissitudes que vão desde a precariedade das habitações localizadas em sítios íngremes, pedregosos com ravinas e expostas à erosão pluvial e eólica, o desemprego, sobrevivendo a base do ganho-ganho, aluguer da casa (parte ou toda), da venda a porta de casa ou nos mercados de Kwachena¹ e Cambinde. São famílias que auferem um salário mínimo ou menos, conseguido no emprego doméstico (limpeza, guarda e Makayaya²).

Neste sentido, o estudo objectiva a caracterização da dinâmica sócio-económica que permite a existência de relações recíprocas responsáveis pela sobrevivência destas famílias, e análise das práticas usadas e dos respectivos constrangimentos.

O estudo foi conduzido sobre uma população agregada de 498 famílias consideradas pobres pelas autoridades locais, sendo o maior contingente proveniente do Bairro Mateus Sansão Muthemba na razão de 320. A amostra estudada é de 50 famílias, tendo como critérios o estado da habitação, localização, e ocupação dos membros do agregado familiar.

¹ Kwachena Ku Nhartanda – “...Amanheceu para defecar no Nhartanda...”

² Makayaya – “Ama”

II. Material e Métodos

Utilizou-se uma abordagem metodológica quantitativa e qualitativa, dando prioridade a análise qualitativa após a obtenção das informações. A amostra é constituída por famílias que têm renda até um salário mínimo, ou que vivem sem renda, residentes nos Bairros Mateus Sansão Muthemba e Matundo, onde alguns entrevistados sobrevivem a base do subsídio de pobreza disponibilizado pelo INAS-Tete.

A amostra de 50 indivíduos, foi escolhida de forma casuística e em alguns casos com a ajuda das autoridades do Bairro, isto é, Chefes de Unidade e de Quarteirão, pois tem conhecimento das famílias em situação de risco. Foram usados como critérios para identificação das famílias o estado da moradia, localização, e ocupação dos membros do agregado familiar.

Os dados de consulta bibliográfica e documental serviram para subsidiar e/ou arguir durante a redacção do texto.

1. Instrumento de Colecta de Dados

Recorreu-se ao Formulário com perguntas abertas e fechadas, a observação participante que consistiu em visitas domiciliarias com objectivo de ver *in loco*, o cenário presente, recolher as histórias de vida e interagir com as mulheres vendedeiras.

As entrevistas foram realizadas no domicílio e outras tiveram lugar no local de trabalho (mercados), onde todos leram ou ouviram. Responderam indivíduos considerados responsáveis pela família. Não se considerou responsável apenas o pai, ou a mãe, deu-se primazia ao que sustenta, ou faz as coisas acontecerem, isto é, o que gere e está mais directamente ligado ao quotidiano familiar em termos do que comprar? como comprar? o que fazer?

As mulheres vendedeiras nos mercados informais em número de 9 dispuseram-se a falar com a equipa de pesquisa.

III. Os Bairros Mateus Sansão Muthemba e Matundo

Apresenta-se uma breve descrição dos Bairros para ajudar a compreender o cenário à volta das famílias em estudo.

O Bairro Mateus Sansão Muthemba

Anteriormente conhecido por “Bairro” São Pedro, por causa da presença da antiga Missão Católica, foi formalmente criado em 1976. Ocupa uma área de 15,75km² e possui 31.127 Habitantes³. Está subdividido em 4 Unidades, e destinado fundamentalmente para habitação e serviços. Localiza-se na margem direita do rio Zambeze, e tem limites seguintes: Norte – Baixa de Nhartanda; Sul – Distrito de Changara (Posto Administrativo de Chioco); Este – Bairro Samora Machel; e Oeste – Rio Zambeze e o Bairro Déguè.

O Bairro Matundo

Localiza-se na margem esquerda do rio Zambeze, possui uma população de cerca de 18.795 Habitantes. Esta subdividida em 2 Unidades, nomeadamente N’Sonha (9 Quarteirões) e Canhunguè (9 Quarteirões). Tem os seguintes limites: Norte – Bairro Chingodzi e Distrito de Moatize; Sul – rio Zambeze; Este - Bairro Chingodzi; Oeste - Distrito de Moatize.

Estes Bairros cresceram nas décadas 80 e 90 como resultado de migrações motivadas pela guerra de desestabilização e busca de oportunidades e melhoria das condições de vida.

Presentemente assiste-se uma acelerada construção de habitações por pessoas idas de outros bairros, distritos limítrofes e não só, províncias e países vizinhos sobretudo do Zimbabwe. As casas são construídas em terrenos marginais, íngremes, com ravinas em franco desenvolvimento expostas a acção da erosão pluvial e eólica como mostram as figuras 1 e 2. Os arruamentos são irregulares e não existem infra-estruturas e serviços públicos tais como de abastecimento de água, rede de energia eléctrica e de saneamento.

³ In Secretário do Bairro – Dados Provisórios do Censo de População e Habitação 2007.



Figura 1: Casa exposta à erosão pluvial e eólica



Figura 2: Solos pedregosos e íngremes.

Nos dois bairros a rede de abastecimento de água não cobre a totalidade das unidades administrativas. No Bairro Mateus Sansão Muthemba há 12 fontanários e 11 furos, com a seguinte distribuição de acordo com a tabela 1.

Tabela 1: Situação da Rede de Abastecimento de Água – Bairro Mateus S. Muthemba

Unidades	Nº Famílias	Nº Fontanários	Número de Furos		Observação
			Operacional	Avariado	
Mateus S. Muthemba	7.443	4	0	1	
Chicoloduè	8.713	4	4	1	
Chimadzi	6.016	4	3	1	
M’Panda Pote Pote	437	0	1	00	
Totais	22.609	12	08	3	

No concernente ao Bairro Matundo, há 13 fontanários dos quais 10 concentrados no perímetro da Sede e 3 distribuídos pelos Quarteirões Canjanga, Nhazule e N’Zinda. Algumas famílias que vivem nos quarteirões Kaphaya, Nhauze não tem fontanários e nem furos recorrem ao rio Zambeze.

Tabela 2: Situação da Rede de Abastecimento de Água – Bairro Matundo

Unidades	Nº de Famílias	Nº Fontanários	Número de Furos		Observação
			Operacional	Avariado	
Canhúnguè	7.130	9	2	00	
N’Sonha	3.793	5	1	00	
Totais	10.923	14	03	00	

As famílias residentes nestes bairros são constituídas de adultos e jovens, muitos destes cresceram dentro do bairro, seus pais idos de áreas rurais, não valorizaram a escola para os filhos, talvez pela falta de preparação para a nova realidade, deixando-os a mercê de uma sociedade e um mercado de trabalho cada vez mais exigente.

A experiência obtida durante a pesquisa de campo sobre o comportamento dos migrantes leva a inferir que os que migram do campo para a cidade não avaliam a nova experiência de vida. Poucos conseguem emprego no mercado formal de trabalho com renda de um salário mínimo. Muitos vivem a fazer biscates por curtos períodos, sempre na incerteza do “amanha”.

Os fluxos migratórios de campo para cidade aceleraram-se em virtude da queda da hegemonia agrícola e da dinamização do comércio informal e, actualmente, da indústria mineira em franco estabelecimento – oportunidades de emprego.

IV. Vulnerabilidade e Estratégias de Sobrevivência das Famílias da Periferia da Cidade de Tete

Para entender melhor a condição de vulnerabilidade sócio-económica e estratégias de sobrevivência buscou-se o suporte teórico em vários autores que discutem o tema em seus estudos. Entende-se como vulnerabilidade “... o fenómeno que se caracteriza pela precariedade das relações e das condições de trabalho, incapacidade de sustento, exposição a riscos e mobilidade na escala descendente...”. Considerou-se que o conceito espelha a condição de vida dos sujeitos objecto de análise, inseridos em uma problemática de vida que os expõe a riscos. Estes engendram múltiplas práticas quotidianas através das quais constroem referências que os permitem apreender o mundo em que vivem e vislumbrar possibilidades de assegurar a sua sobrevivência num processo em que a estrutura familiar se apresenta como a retaguarda afectiva e material fundamental, um espaço onde o indivíduo protege-se frente ao mundo que o oferece insegurança, no qual o perigo é iminente.

Constatou-se que algumas famílias beneficiam do apoio do INAS-Tete. As acções desta instituição tem um carácter de atendimento isolado, ou seja, destinado à criança, à mulher, e ao idoso, de forma fragmentada e desarticulada baseada em critérios que excluem alguns potenciais beneficiários. No Bairro Matundo, por exemplo, potenciais beneficiários identificados pela autoridade local foram excluídos simplesmente por não possuírem documento de identificação.

Nesta acepção, se pode afirmar com propriedade que a vulnerabilidade se manifesta em dois planos: (i) estrutural; e (ii) subjectivo. De ponto de vista estrutural encontramos famílias que sobrevivem a base do salário mínimo ou menos, com uma habitação precária construída em locais marginais, íngremes, pedregosos, sujeitos à acção da erosão pluvial e eólica, sem acesso água potável e, sem latrina melhorada recorrendo para a satisfação das necessidades biológicas aos terrenos baldios, figura 3.



Figura 3: Um dos locais onde as pessoas satisfazem as necessidades biológicas

No plano subjectivo, verificou-se que o indivíduo apega-se ao lugar mais por razões colectivas do que individuais. A pessoa desenvolve uma relação de apego com a casa, com o lugar, porque ali ela pode contar com a solidariedade de vizinhos e de parentes, ou mesmo, por outras razões: a casa fica próxima do trabalho, ou então, não tem despesas com a moradia porque esta é herança de família, ou é cedida.

O plano subjectivo em relação ao espaço também é demonstrado por aqueles que são considerados de “ricos” que tem suas habitações, negócios baseados no mesmo local. Esta pode ser a base da existência de redes de solidariedade que são as mãos invisíveis a que estão vinculadas as estratégias de sobrevivência das famílias.

1. Vulnerabilidade das Famílias

Vulnerabilidade socioeconómica neste trabalho é entendida como a precariedade das condições e relações de trabalho que implicam a perda de capacidade de suprir as necessidades básicas, a exposição a riscos e mobilidade social em escala descendente. De seguida, faz-se uma caracterização do perfil sócio-económico das famílias consideradas em situação de risco em forma de tabelas e uma breve discussão das constatações.

Tabela 3: Número de Pessoas por Domicílio

Número de Pessoas	Número de Domicílios	Porcentagem (%)
1 a 5	13	26
6 a 10	31	62
>10	06	12
Total	50	100

Pode-se observar que o número de pessoas por domicílio está na ordem dos 62%, o que se mostra impraticável para sua capacidade de prover a subsistência familiar. Esta debilidade verificou-se também nas famílias que têm um número de até 5 pessoas.

Tabela 4: Número de filhos por família

Número de Filhos	Número de Famílias	Porcentagem (%)
1 a 4	33	66
5 a 10	16	32
>10	01	02

Verifica-se um número acentuado de filhos por família, porém em declínio, 2% dos lares com mais de 10 filhos, 32% com 5 a 10 filhos, e 66% com até 4 filhos. O declínio pode ter como causa a morte precoce dos pais vitimados por complicações associadas ao HIV/SIDA, e não questões de fecundidade que se podem associar a difusão maciça de métodos anticoncepcionais, de renda e de taxa de escolaridade.

Tabela 5: Nível de Escolaridade dos Pais

Anos de Escolaridade	Pai	Porcentagem (%)	Mãe	Porcentagem (%)
Nenhum	7	14	13	26
1ª a 3ª	6	12	11	22
4ª a 5ª	3	6	7	14
>6ª	1	2	2	4

Verifica-se que o maior contingente é constituído por mães e pais sem nenhum nível escolaridade, com 26% e 7%, respectivamente. Segue o grupo 1ª a 3ª, com 12% e 22%, respectivamente. Da análise dos dados pode-se depreender que os ascendentes migraram do campo para a cidade, onde para além de manter o *modus vivendi*, não se adaptaram a nova realidade que é o investimento no capital humano um dos garante do bem estar na cidade.

Tabela 6: Principal Provedor da Casa

Provedor da Casa	Número de Famílias	Percentagem (%)
Pai	09	18
Mãe	27	54
Filhos	06	12
Agregados (Todos)	03	06
Parentes	05	10

Pode-se constatar que a mãe está em primeiro lugar como provedora, ficando o segundo lugar para o pai. No dizer das mães elas é que vão a machamba, fazem pequenos trabalhos na vizinhança em troca, muitas vezes, de comida, vendem na esquina isto é, acabam tendo a “obrigação” de sustentar a família. O pai dá apoio com alguns rendimentos complementares provenientes do ganho-ganho.

06 famílias estão a cargo dos filhos. Este facto explica por que há cada vez mais jovens no negócio informal nas ruas, mercados informais e terminais de autocarros. 03 famílias afirmaram que todos fazem um pouco de tudo para garantir a provisão alimentar e, por último, 05 famílias dependiam da ajuda de parentes.

Tabela 7: Origem da Principal Fonte de Renda

Origem da Renda	Número de Famílias	Percentagem (%)
Emprego Fixo	06	12
Pensão de Sobrevivência	07	14
Trabalhos Temporários	05	10
Trabalhador Autónomo (Ambulantes, Mercado Informal)	13	26
Arrendamento da Casa	04	08
Machamba	03	06
Sem fonte de Renda	12	24

Denota-se que 26% das famílias vivem de trabalhos autónomos, facto que deixa-as sem fonte de renda aquando do fracasso do negócio, mas não por longos períodos, pois que, estão familiarizadas com os esquemas de empréstimos praticados ao nível dos mercados. 14% afirmaram que beneficiam da pensão de sobrevivência e do subsídio de pobreza disponibilizados pelo INSS e INAS-Tete, respectivamente. A par das famílias

acima descritas há aquelas que sobrevivem a base da renda proveniente do emprego fixo (empregadas domésticas e guardas) e do arrendamento de casas (parte ou toda). Estes dois grupos não deixam de ser vulneráveis pois que, tal como afirmam “o salário e/ou a renda só dá para uma semana”.

As famílias que se ocupam de trabalhos temporários apesar do encaixe quase diário estão numa situação delicada porque em caso de doença ou infortúnio do provedor nada se consome em casa. Isto quer dizer que fica-se muito a dever a criatividade e “esperteza” de cada um. O número de famílias dos sem renda é de 12. São famílias cujos chefes são velhos, deficientes físicos e visuais, e viúvas de idade sem força para realizar trabalho braçal. Estas famílias “desfilam” nas ruas da cidade a pedir esmolas sobretudo as Sextas Feiras.

A machamba com 06% é fonte de sobrevivência de 3 famílias entrevistadas. Vendem o excedente de milho e sobretudo, verduras (Muliwa) disponível durante todo o ano.

Tabela 8: Refeições Diárias da Família

Refeições	Número de Famílias	Percentagem (%)
Mata-bicho	13	26
Almoço	05	10
Lanche	00	00
Jantar	43	86

Há famílias que disseram fazer 03 refeições por dia, porém tem dias que ficam condicionadas a “ter naquele momento”. No mata-bicho, o pão quando há sempre fica para as crianças. No horário das 03 refeições, sempre “há de aparecer alguma coisa”, seja por um vizinho, parente, ir à casa dos avós. A mãe procura não deixar os filhos ficarem sem qualquer alimento naqueles horários - “...dou até farinha com açúcar - papa”, disse uma delas. Nenhuma família faz lanche nos intervalos das refeições.

Em resumo, se pode considerar que apenas uma refeição está “garantida” - o jantar.

Tabela 9: Alimentos Mais Consumidos nas Principais Refeições

Mata-Bicho	Número de Famílias	Almoço	Número de Famílias	Jantar	Número de Famílias
Chá	12	Tubérculos	01	Tubérculos	11
Pão	07	Tsima	05	Tsima	43
Tubérculos	11	Arroz	02	Arroz	07
Tsima	08	Feijões	05	Feijões	43
Muliwa	13	Muliwa	05	Muliwa	43
Leite Fresco	03	Carnes	04	Carnes	21
Mel	05	Papas	05	Papas	12
Feijões	09	Peixes	05	Peixes	41
Papas	13	Frutas	05	Frutas	09

Os alimentos mais consumidos nas principais refeições são: a) primeira refeição: (i) papas e muliwa aparecem na dianteira com 26%; (ii) chá e tubérculos com 24% e 22% respectivamente; (iii) feijões e tsima, 18% e 16%, respectivamente; (iv) pão e mel, 14% e 10%, respectivamente e, por último (v) leite fresco com 6%. Constatou-se que o chá é consumido por quase todas as famílias, enquanto o pão está direccionado para as crianças. O leite fresco e o mel são privilégio dos que ordenham vacas e de catadores de lenha.

b) segunda refeição: (i) feijões, tsima, muliwa, papas, peixes, e frutas com 10%. As carnes e arroz são alimentos consumidos sobretudo em datas especiais ou quando houver oportunidade - quando recebem um pagamento.

Os feijões, a tsima, os peixes, são os alimentos mais consumidos ao almoço onde se inclui o muliwa.

c) terceira refeição: (i) feijões, tsima, e muliwa destacam-se com 86%, seguidos dos peixes e da carne com 82% e 42%, respectivamente. As papas e tubérculos seguem com 24% e 22%, respectivamente. (iii) frutos e o arroz com 18% e 14%, respectivamente estão na cauda das “preferências”. As frutas são consumidas não pelo seu valor nutricional mas como comida.

Avaliando a situação percebe-se que as famílias comem sempre o que está mais fácil de conseguir. Constatou-se nas entrevistas que as crianças têm prioridade na disponibilização das refeições. Apesar deste facto, foi possível identificar crianças com desnutrição crónica.

Tabela 10: Tipo de Posse da Moradia Familiar

Tipo de Posse da Moradia	Número de Famílias	Percentagem (%)
Casa Própria	29	58
Casa Alugada	13	26
Cedida	07	14
Outra	01	02

A casa própria é a moradia predominante, com 58%, e construídas por seus donos e/ou no caso de herdeiros pelos seus ascendentes. As alugadas (26%) estão ocupadas por imigrantes Zimbabweanos, nacionais provenientes de províncias vizinhas empregados nas empresas de prospecção e pesquisa mineira, e por nativos do Bairro que perderam casa aquando das cheias. As casas cedidas (14%) estão ocupadas por famílias que chegaram recentemente no Bairro e/ou Unidade, jovens casais que na tentativa de saírem da casa dos pais aventuram-se indo viver em casas de parentes, conhecidos com casas desocupadas, algumas ainda em obras. A categoria outra, refere-se a uma casa semi-destruída “abandonada”, actualmente ocupada por um indigente.

Tabela 11: Tipo de Material Usado na Construção das Moradias

Tipo de Material	Número de Famílias	Percentagem (%)
Tijolo Bruto Queimado com cobertura de plástico ou zinco	04	08
Tijolo Bruto Não Queimado com cobertura de plástico ou palha	06	12
Pau a Pique com cobertura de plástico ou palha	31	62
Estacas com cobertura de plástico ou palha	08	16
Outro	01	02

As casas a base de pau a pique dominam o cenário com 62%, porque a sua construção acarreta custos mínimos, sendo a força física o principal recurso, como mostra a figura 4. O mesmo acontece em relação as feitas a base de estacas (16%). Já as feitas a partir

de tijolo queimado e/ou não, acarretam custos elevados porque em alguns casos é necessário usar o cimento ou adobe com boas condições de plasticidade de forma a garantir a solidez das paredes. No geral, as casas sofrem o desgaste da chuva e do vento, apresentando fissuras e, algumas estão em processo de desabamento.



Figura 4: Tipo de casa que domina o cenário

O perfil socio-económico das famílias em parte se pode considerar correlacionado aos espaços onde estão edificadas as casas. Desde o período colonial os seguimentos pobres constroem em terrenos pouco propícios à edificação, levando a um paradoxo: - enquanto as áreas que apresentam melhores condições para construção (terraços emersos enxutos e topos planos de colinas) foram ocupadas por segmentos sociais mais bem aquinhoados, as áreas cuja ocupação exigia conhecimento especializado e investimentos maiores (planícies de inundação, áreas de estuários e encostas) foram sendo deixadas para o segmento da população incapaz de prover os referidos conhecimentos e investimentos.

Neste sentido, verifica-se que número significativo de moradias foi construído em locais de gradiente topográfico elevado, íngreme com solos pedregosos cortados por sulcos que no período chuvoso registam caudais expressivos pondo em risco a segurança das casas. Estas áreas não beneficiam da rede pública de distribuição de água

por se encontrar na zona alta aliada a fraca capacidade do equipamento de bombagem (FIPAG – Tete). O Secretário do Bairro disse que a zona alta da Unidade Chicoloduè só tem acesso a água das 21:00 até as 3:00 horas da madrugada porque durante o dia não tem pressão suficiente devido ao número de consumidores activos.

No concernente ao saneamento do meio pratica-se o “fecalismo a céu aberto nos terrenos baldios” por dificuldades de construir latrinas devido a estrutura rochosa dos solos e a incapacidade financeira das famílias.

2. Estratégias de Sobrevivências das Famílias

Na busca de satisfação das necessidades básicas as famílias adoptam diferentes estratégias de sobrevivência a seguir discriminadas: (i) venda a porta de casa, nos mercados e nas ruas (ambulantes); (ii) aluguer de aparelhagem; (iii) maticar casas; (iv) angariar clientes nos mercados “informais”; (v) prestação de serviços domiciliários (processar farinha de milho; limpeza, ama, e outros); (vi) empréstimos (agiotas); (vii) arrendamento de casas; (viii) corte e venda lenha; (ix) fabrico de pão; (x) trabalhadoras do sexo.

(i) Venda a Porta de Casa, nos Mercados e nas Ruas (Ambulantes)

O dinheiro para iniciar o negócio proveio da ajuda de parentes, amigos, emprego temporário, e de empréstimos. O valor que resulta das vendas é utilizado para a reposição do stock, satisfação das necessidades básicas e amortecer a dívida no caso de ter contraído empréstimo. Os empréstimos têm sido também em géneros (produtos) e, esta prática está difundida entre as vendedeiras do milho e os vendedores ambulantes. As vendedeiras levantam o milho a crédito a preço a acordar, e acrescem sua margem. Depois de vender pagam ao fornecedor o valor acordado e ficam com o remanescente que é utilizado para a satisfação das necessidades básicas da família e, parte é amealhada. No período que a oferta do milho é maior verifica-se uma baixa dos preços para níveis por vezes inferiores aos acordados comprometendo as vendedeiras devido a redução e/ou supressão da margem de “lucro”. Quando a situação mantém-se por

longos períodos acabam por não conseguir honrar o compromisso. Este facto tem implicações directas na gestão familiar (disponibilização de comida). Quando tal acontece elas renegociam as modalidades de pagamento e levantam outro produto a crédito ficando na condição de semi-assalariadas isto é, vendendo o produto para quitar a dívida e preservar o lugar no circuito de comercialização do milho. Desta remessa pagam o valor correspondente ao produto recebido e a margem é também entregue ao fornecedor para amortizar a dívida anterior. Para as vendedeiras que levantam pequenas quantidades do produto a pressão é ainda maior porque tem de dividir entre o consumo e a venda, figura 5.. Esta situação faz com que permaneçam dependentes dos fornecedores. Este cenário também se verifica entre os vendedores ambulantes que estão “presos” pela dívida aos armazenistas.

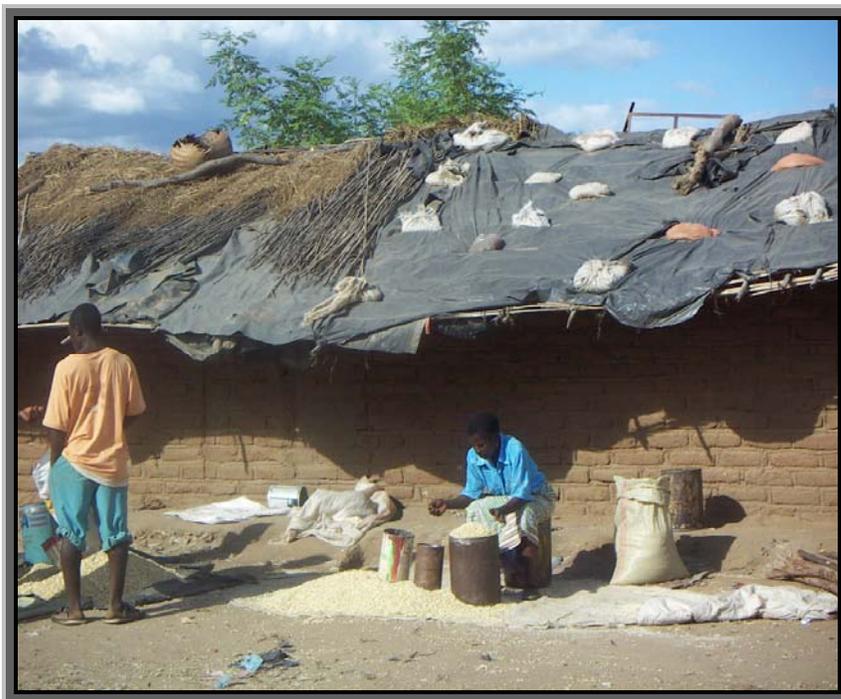


Figura 5: Vendedeira no mercado Kwachena ku Nhartanda

(ii) Aluguer de Aparelhagem

As famílias que fabricam e vendem M’Phombe alugam aparelhagem para entreter seus clientes. Quando a bebida não é consumida na totalidade o proprietário da aparelhagem recebe metade do valor acordado e, em caso de corte de energia nada recebe. Esta tem sido a fonte de sobrevivência de uma família cujo provedor é um

jovem de 22 anos de idade órfão de pais cujo aparelho foi adquirido com ajuda da tia, e que tem a seu cargo outros primos órfãos incluindo a avó paterna. Para além deste negócio o jovem possui uma pequena banca em casa onde vende diversos produtos. Os riscos estão associados a avaria da aparelhagem e cortes de energia.

(iii) Maticar Casas

As famílias estáveis solicitam este serviço para a manutenção das casas ou acabamento das recém construídas. Este trabalho é realizado por mulheres entre os 25 a 50 anos de idade. O risco é que se trata de uma actividade cuja procura é maior depois das chuvas declinando durante o período fresco.

(iv) Angariar Clientes nos Mercados informais

Este trabalho é feito por homens dentre jovens e adultos. Depende mais da ousadia, flexibilidade do angariador de convencer os clientes a comprar os produtos numa determinada banca em detrimento da outra. Quanto mais clientes conseguir angariar mais dinheiro encaixam no final da jornada de trabalho. Estes para além de angariadores são também carregadores. Apontam como riscos a não previsibilidade do comportamento dos clientes.

(v) Prestação de Serviços Domiciliários

Os provedores das famílias recorrem a estes trabalhos para o sustento da família. Dado que os valores auferidos não permitem a geração da poupança se estabelece um vínculo de dependência quase permanente com o patronato, em alguns casos de forma quase servil. A vantagem é que o provedor satisfaz parte das suas necessidades alimentares no local de trabalho e com possibilidade de beneficiar de um farnel para os dependentes. O risco está associado a fragilidade dos contratos que são do tipo “*gentleman agreement*” onde a corda tende a rebentar do lado mais fraco, corporizados por despedimentos sem justa causa fundados no espectro de roubo.

(vi) Empréstimos

No mercado Kwatchena, os vendedores bem sucedidos ou com negócios há muito estabelecidos dão empréstimo em dinheiro cobrando juros até 50%. Quando o beneficiário não consegue devolver o capital e/ou valor correspondente aos juros

dentro do prazo, presta serviços ao agiota para quitar a dívida. Em cada 7 dias após o prazo estabelecido os juros são agravados em 25%. Esta prática vincula as mutuárias aos agiotas gerando uma relação de dependência perniciosa corporizada nas seguintes obrigações: (i) presença quase obrigatória da mutuária no local de venda; (ii) visitas rotineiras de agiotas a casa da mutuária para confirmar os motivos da ausência em caso de doença; (iii) pressões e ameaças de expropriação da casa, entre outras.

(vii) Arrendamento de Casas

Surge como nova estratégia para fazer face as dificuldades quotidianas e, maximização das oportunidades resultantes da vinda cada vez maior de migrantes idos de distritos, províncias e países vizinhos, sobretudo do Zimbabwe, muitos deles a trabalharem nas empresas de pesquisa e prospecção mineira.

As receitas provenientes do arrendamento são repartidas entre o consumo e a manutenção da casa. Este facto comprava-se por não serem feitas obras de vulto de manutenção da casa e/ou a existência de construções resultantes dos proveitos do arrendamento. Provavelmente a explicação resida no perfil dos inquilinos que são de renda baixa e/ou sem fonte fixa, o que remete ambos senhorio e inquilino à vulnerabilidade. As rendas estão em função do tipo de casa, como pode se ver nas figuras 7 e 8., e os valores variam de 150,00 a 400,00Mt/Mês, pagos de forma irregular.

O risco associado ao arrendamento da casa e/ou parte para o senhorio e respectiva vizinhança tem sido os roubos, a delinquência, e a fuga ao pagamento da renda protagonizada pelos cidadãos nacionais idos de outros distritos e províncias. Para mitigar este risco as autoridades locais em coordenação com os senhorios introduziram uma ficha de registo de inquilinos.



Figura 6: Tipo de casa disponível para arrendamento



Figura 7: Tipo de casa disponível para arrendamento

(viii) Corte e Venda de Lenha

Esta prática é adoptada maioritariamente pelas mulheres que, no caso de algumas entrevistadas, os maridos são portadores de deficiência física. O local onde actualmente se colecta e/ou corta a lenha dista cerca de 25km do mercado de Kwachena. Como se pode depreender há um grande desgaste físico que não chega a ter “recompensa” pois os preços praticados são baixos e variam de 2,00 Mt a 10,00Mt/molho, como ilustra a figura 9. Provavelmente esta lenha esteja “direccionada” para segmentos vulneráveis do bairro.



Figura 8: Molhos de lenha a venda no mercado ao preço de 2,00 a 10,00Mt

(ix) Fabrico e Venda de Pão

Esta prática tem sido largamente explorada por imigrantes Zimbabweanos que na véspera trabalham como oleiros, ajudantes de pedreiros, e que depois de colectar algum dinheiro estabelecem-se como padeiros nas casas arrendadas. Este negócio apesar de pouco lucrativo no dizer dos imigrantes cobre as necessidades básicas e ainda amealhar algum dinheiro para ajudar familiares que estão no Zimbabwe.

(x) Trabalhadoras do Sexo

É uma prática adoptada por mulheres jovens e mães solteiras e, actualmente a este grupo acrescem-se as Zimbabweanas (Zim Lady). Valem-se da presença de camionista

em trânsito para o Malawi e de trabalhadores idos de outros distritos, províncias e países vizinhos. Os valores cobrados variam de acordo com a preferência do cliente, isto é, uso ou não do preservativo. É uma estratégia que insere riscos não só por causa da potencial infecção por HIV mas também pela exposição à violência física protagonizada pelos parceiros.

V. Considerações Finais

Este estudo procurou reflectir sobre a situação de vulnerabilidade das famílias da periferia da Cidade de Tete, que apesar dos avanços conseguidos nos últimos 5 anos, implantação de infra-estruturas e serviços, vivem na extrema pobreza sobrevivendo com um salário mínimo ou menos, e outros sem renda fixa.

As famílias habitam em casas próprias feitas a pau a pique com cobertura de palha ou plástico, implantadas em sítios íngremes, pedregosos, com ravinas em expansão e expostas a erosão pluvial e eólica. São áreas que não dispõem da rede pública de abastecimento de água e muito menos servidos por um sistema de saneamento. Dada a dificuldade de abrir cova para implantação de latrina pratica-se fecalismo a céu aberto nos terrenos baldios e sobretudo na baixa de Nhartanda. O número de pessoas por família é de 6-10, enquanto que o de filhos é 5 a 10, onde as mães são as provedoras principais.

Os provedores auferem salário mínimo ou menos conseguido no emprego doméstico e outros não tem renda fixa. Comem o que é possível encontrar - a comida é prioridade – só uma refeição está garantida – o jantar. Não importa o valor nutricional apenas “enchem” a barriga. Observou-se a aflição das mães principalmente quando existem crianças.

Para fazer face a sua condição de insegurança gerada pela incapacidade de suprir as necessidades básicas as famílias adoptam estratégias onde pontificam a venda a porta de casa, nos mercados e nas ruas, a prestação de serviços domiciliários, arrendamento de casas e a prostituição (trabalhadoras do sexo). Constatou-se que apesar do esforço

empreendido pelos provedores há uma dependência por vezes perniciosa em relação aos retalhistas e agiotas que estabelecem regras penalizantes que renega este contingente a um jugo sem volta. Em relação ao arrendamento de casas verificou-se que a incapacidade financeira do inquilino e o tipo de casa concorrem para não ascensão desta estratégia. Em relação as famílias dependentes das pensões e subsídios, estas rendas despontam com uma importância incontornável no conjunto familiar - esposa, filhos, genros, noras, netos etc., ou seja, toda a família passa a depender do pequeno salário, e inclusive os vendedores locais tem garantia de recuperar os vales em géneros alimentícios, uma vez que está garantida a sua disponibilidade.

Neste sentido, se pode afirmar que há um incremento da condição de penúria da família: desemprego onde homens e mulheres estão parados sem ter o que fazer e por conseguinte o que comer. Sem trabalho e dinheiro para comprar comida, as famílias passam fome, o que aumenta a sua propensão de contrair doenças.

Em relação à educação, há uma percepção generalizada da necessidade de melhoria da condição de acesso das crianças a escola. Mas, tanto as famílias como as autoridades locais não dispõem de recursos para o efeito.

VI. Bibliografia

BILAC , D. E. 2003. Gênero, Vulnerabilidade das Famílias e Capital Social: Algumas Reflexões.

DEDECÇA, C. S. et al, Salário Mínimo, Benefício Previdenciário e as Famílias de Baixa Renda. Revista Brasileira de Estudos de População. São Paulo, v. 23, n. 2, p. 317-329, Jul./Dez. 2006

NEGRÃO, José, A Indispensável Terra Africana: a indispensável terra africana para o aumento da riqueza dos pobres. Maputo, 2002, p 1-15.

NEUBURGER, M. 2003. Estratégias de Sobrevivência Entre Tradição e Inovação - Exemplos da Produção Familiar em Mato Grosso, Brasil [sn].

NEVES, A. Carvalho, Breve Apontamento sobre a Situação Actual na Província de Tete, In Boletim do Arquivo Histórico de Moçambique nº10, Maputo: 1991.

PESARO, Floriano, Diagnóstico da Cidade de São Paulo e a Estratégia para Combater a Vulnerabilidade Social: Programa Ação Família – Viver em comunidade e São Paulo Protege. In XI Congresso Internacional de CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administracion Pública, Ciudad de Guatemala, [sn] , 2006. p.1-19.

SILVA, Algéria V., Vulnerabilidade Social e suas Consequências: O contexto Educacional da Juventude na Região metropolitana de Natal. In 13 Encontro de Ciências Sociais do Norte Nordeste, Maceió , [sn], 2007.

VIEIRA, Sérgio P, Crescimento económico, desenvolvimento humano e pobreza: Análise da situação em Moçambique, Lisboa, 2005, p. 33, Projecto de Pós PhD, CesA, 2005.

ÍNDICE

I. CONTEXTO	1
II. MATERIAL E MÉTODOS	2
1. Instrumento de Colecta de Dados	2
III. OS BAIRROS MATEUS SANSÃO MUTHEMBA E MATUNDO	3
O Bairro Mateus Sansão Muthemba	3
O Bairro Matundo	3
IV. VULNERABILIDADE E ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA DAS FAMÍLIAS DA PERIFERIA DA CIDADE DE TETE	5
1. Vulnerabilidade das Famílias	7
2. Estratégias de Sobrevivências das Famílias	13
(i) Venda a Porta de Casa, nos Mercados e nas Ruas (Ambulantes)	14
(ii) Aluguer de Aparelhagem	15
(iii) Maticar Casas	15
(iv) Angariar Clientes nos Mercados informais	15
(v) Prestação de Serviços Domiciliários	15
(vi) Empréstimos	16
(vii) Arrendamento de Casas	16
(viii) Corte e Venda de Lenha	17
(ix) Fabrico e Venda de Pão	17
(x) Trabalhadoras do Sexo	17
V. CONSIDERAÇÕES FINAIS	18
VI. BIBLIOGRAFIA	22

LISTA DE FIGURAS, QUADROS E TABELAS

Figura 1: Casa exposta à erosão pluvial e eólica	4
Figura 2: Solos pedregosos e íngremes.	4
Figura 3: Um dos locais onde as pessoas satisfazem as necessidades biológicas	7
Figura 4: Tipo de casa que domina o cenário	13
Figura 5: Vendedeira no mercado Kwachena ku Nhartanda	15
Figura 6: Tipo de casa disponível para arrendamento	18
Figura 7: Tipo de casa disponível para arrendamento	18
Figura 8: Molhos de lenha a venda no mercado ao preço de 2,00 a 10,00Mt	19
Tabela 1: Situação da Rede de Abastecimento de Água -Bairro Mateus S. Muthemba	4
Tabela 2: Situação da Rede de Abastecimento de Água – Bairro Matundo	5
Tabela 3: Número de Pessoas por Domicílio	7
Tabela 4: Número de filhos por família	7
Tabela 5: Nível de Escolaridade dos Pais	8
Tabela 6: Principal Provedor da Casa	8
Tabela 7: Origem da Principal Fonte de Renda	9
Tabela 8: Refeições Diárias da Família	10
Tabela 9: Alimentos Mais Consumidos nas Principais Refeições	10
Tabela10: Tipo de Posse da Moradia Familiar	12
Tabela11: Tipo de Material Usado na Construção das Moradias	12



Av. Patrice Lumumba, 178 - Maputo
MOÇAMBIQUE

Tel. + 258 21 328894
Fax + 258 21 328895
www.iese.ac.mz