



Cadernos de Estudos Africanos

ISSN: 1645-3794

cea@iscte.pt

Centro de Estudos Africanos
Portugal

Bénard da Costa, Ana

Os quadros superiores, os empresários e as suas famílias: análise de processos de mudança social e cultural em Moçambique

Cadernos de Estudos Africanos, núm. 11-12, diciembre-junio, 2007, pp. 237-253

Centro de Estudos Africanos
Lisboa, Portugal

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=293023480012>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica
Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal
Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

**OS QUADROS SUPERIORES, OS
EMPRESÁRIOS E AS SUAS FAMÍLIAS:
ANÁLISE DE PROCESSOS DE MUDANÇA
SOCIAL E CULTURAL EM MOÇAMBIQUE**

Ana Bénard da Costa

Instituto de Investigação Científica e Tropical; Centro de Estudos Africanos,
ISCTE

anabenard@netcabo.pt

Os Quadros Superiores, os Empresários e as suas Famílias: análise de processos de mudança social e cultural em Moçambique

Neste texto são analisadas estratégias de reprodução social de famílias moçambicanas que possuem um ou mais membros a desenvolver actividades empresariais e simultaneamente um ou mais membros com formação superior. Através de uma abordagem das articulações e inter-relações que se processam entre estas diferentes variáveis e unidades de análise (empresários, quadros superiores, indivíduos, famílias) pretende-se reflectir sobre os processos dinâmicos através dos quais as famílias desenvolvem as suas estratégias de reprodução social. Salientam-se, na análise, os factores que a nível familiar condicionaram as formações e opções profissionais individuais e a forma como estas originaram transformações ao nível das estruturas e relações familiares. Conclui-se reflectindo sobre o carácter complexo e não linear dessas mesmas transformações e da forma como estas mesmas características, inerentes aos processos de mudança cultural e social em curso nas famílias moçambicanas, condicionam as actividades empresariais e profissionais dos indivíduos.

High Skilled Workers, Entrepreneurs, and their Families: analysis of social and cultural change processes in Mozambique

This paper examines social reproduction strategies of Mozambican families who have one or more members in entrepreneurship activities and simultaneously one or more members with a university degree. By examining the interrelations between these different variables and units of analysis (entrepreneurs, individuals with a university degree and families) this paper will reflect on the dynamic processes through which families deploy their social reproduction strategies. The focus will be on factors that, on a family level, conditioned individual training and professional options and how the latter originated changes in family relations and their structures. The author concludes her argument focusing on the complexity and non-linear aspects of cultural and social changes in Mozambican families and how these characteristics condition professional choices and entrepreneurship activities at an individual level.

A construção de um objecto de estudo

O presente texto apresenta os resultados preliminares de uma investigação que tem como base dois projectos distintos mas cujas temáticas se cruzam e se complementam: um projecto de investigação individual de pós-doutoramento que realizei desde 2003 e cuja problemática central são as estratégias de reprodução social de famílias «modernas» e «urbanas» de Maputo, e uma pesquisa, articulada posteriormente a esta investigação inicial, no âmbito de um programa de estudos desenvolvido por uma equipa multidisciplinar do Centro de Estudos Africanos (CEA), designada «Empresários, empreendedorismo e desenvolvimento em Angola e Moçambique».

A articulação da investigação individual com a desenvolvida no âmbito do projecto do CEA foi relativamente pacífica. A problemática e os objectivos são equivalentes e as unidades de análise que investigo continuam a ser famílias, apenas acrescentei mais uma variável àquela que tinha elegido para delimitar o universo de estudo na investigação de pós-doutoramento. Nesta, tinha optado por estudar famílias em que pelo menos um dos membros possuísse formação superior; propus-me agora estudar famílias que, além dessa característica, incluíssem no seu seio indivíduos que possam ser considerados empresários ou empreendedores. Este alargamento do universo de análise implicou investigações bibliográficas sobre as questões do empreendedorismo em África e em Moçambique, questões essas que fazem parte da agenda política e económica actual deste país.

O objectivo geral da investigação é o de compreender quais os níveis de articulação e coordenação, no interior das famílias, que possibilitam o desenvolvimento das estratégias de reprodução social. A análise desta problemática implica uma perspectiva dinâmica e diacrónica que dê conta dos complexos e continuados processos de mudança social.

Tendo verificado em investigações anteriores (Costa 1995 e 2003) que as estratégias de reprodução social de famílias da periferia de Maputo se caracterizam pela coexistência de múltiplas articulações e inter-relações entre diferentes actividades geradoras de recursos económicos, sociais, e simbólicos, diferentes tipos e níveis de relações sociais e diferentes comportamentos regidos por valores díspares, pretende-se agora verificar se esta mesma conclusão se aplica a famílias moçambicanas que potencial ou efectivamente se encontram em processos de ascensão social.

Avancei para esta investigação ciente das inúmeras dificuldades metodológicas, conceptuais e epistemológicas que implicava. Os conceitos utilizados são vagos e imprecisos e optei por não os definir *a priori*. O que são famílias, o que

são famílias modernas e urbanas moçambicanas e o que são empresários e empreendedores moçambicanos? Como delimitar o universo de análise e que metodologia desenvolver para captar os processos de mudança das estruturas e relações familiares?

Em relação à definição do conceito de família, limito-me a reproduzir aqui o que afirmei em textos anteriores:

«As famílias são compostas por várias pessoas, de várias gerações que não vivem necessariamente sob o mesmo tecto, nem na mesma região. Estas pessoas, ligadas por consanguinidade, filiação e aliança, partilham uma identidade familiar processual, dinâmica e continuada (Pina Cabral 1991, 178-181) que por vezes só se compreende se recuarmos no tempo e integrarmos os antepassados na análise. Os membros de uma mesma família estabelecem entre si relações de poder complexas que se alteram no tempo, no espaço e perante diferentes situações. Reciprocidades, deveres, direitos e dependências de vária ordem situam uns em relação aos outros, num processo dinâmico em que os papéis sociais se vão alterando. Paralelamente, a regularidade das relações entre membros de uma mesma família não traduz de forma automática o grau de importância dessas mesmas relações. No entanto, apesar da complexidade, da fluidez, do dinamismo e talvez por isso mesmo, os diferentes membros de uma família reconhecem-se entre si como fazendo parte de um todo. É esta multiplicidade de relações existentes entre os diferentes membros de uma mesma família que possibilita a existência dessa família e permite o desenvolvimento de estratégias de reprodução social» (Costa e Rodrigues, 2002: 5).

Acerca do significado dos termos «moderno» e «urbano», limito-me igualmente a constatar que a «modernidade» moçambicana pode ser definida como um conjunto complexo e plural de elementos que apresenta algumas características estruturais, formais ou apenas superficiais «inovadoras» face às estruturas e características culturais ditas tradicionais. Em termos das práticas e estratégias dos actores sociais (famílias ou indivíduos), pode-se considerar que estas articulam de forma complexa comportamentos ditos tradicionais e modernos, sendo que em inúmeros casos não é possível, e nem sequer tem qualquer relevância para as questões que investigo, distinguir uns e outros. A recriação do tradicional na contemporaneidade implica necessariamente a sua «actualidade» no presente social. No entanto, importa referir que os termos «moderno», «tradicional», assim como «urbanidade», são aqui utilizados sobretudo por uma questão de facilidade heurística e de delimitação (porosa e fluida) de um universo de análise que por definição do próprio conceito de família, e por razões que se aprofundarão no

texto, dificilmente se pode isolar.

Por estas dificuldades conceptuais, optei por escolher uma variável – formação superior – que delimitasse o universo de análise e espelhasse de alguma forma as mudanças sociais, culturais, económicas nas estruturas e relações familiares em Moçambique. O acesso ao ensino superior ainda é muito restrito em Moçambique e as famílias que incluem licenciados entre os seus membros constituem uma ínfima minoria da população. No entanto, este grupo restrito está longe de ser homogéneo e no seu seio coexistem diferentes tipos de famílias, algumas pertencendo incontestavelmente ao grupo restrito das elites políticas e económicas do país e outras que se aproximam ou se incluem na camada populacional que o Banco Mundial, o FMI e os doadores designam como «pobres». Esta diversidade social e económica traduz também uma diversidade de comportamentos e estratégias familiares que só se compreendem recuando no tempo e analisando a história dessas famílias ao longo de, pelo menos, três gerações.

Em relação aos conceitos de empresários e de empreendedorismo, inúmeras dúvidas se colocam. Como isolar e definir esta categoria de agentes económicos em Moçambique? Mário Murteira (1996: 20), no seu trabalho sobre empresariado na África Lusófona, alerta-nos para a necessidade de ter em conta as diferentes culturas empresariais e para o facto de estas determinarem modelos ou padrões de comportamento que se distanciam de outros tipos de empresários que podemos encontrar noutras culturas e sociedades humanas. Sobre o mesmo assunto, Philip Hugon refere: «O empresário africano [...]. Toda a gente fala dele e/ou o deseja, mas ninguém o vê» (2000: 205).

Uma análise da evolução económica de Moçambique, desde o início da liberalização e das privatizações até a actualidade demonstra-nos que a realidade empresarial é, como os próprios constantemente referem, «complicada». São empresários aqueles que detêm empresas, independentemente de estas serem ou não geradoras de poupança e de lucro e de esse lucro se traduzir em investimentos geradores de produção. Grande parte do poder económico está concentrada num número relativamente reduzido de empresas.

Existe uma grande intimidade entre o poder político e o poder económico que as empresas representam e os fundos de que estas dispõem não traduzem necessariamente um enriquecimento originado nas actividades que desenvolvem. Simultaneamente, inúmeros dos ditos empresários desenvolvem uma multiplicidade de actividades em diferentes sectores da economia e da sociedade e só por abstracção se lhes pode atribuir uma identidade predominante. Encontraram-se casos de professores do ensino secundário donos de barcos de pesca, de professores universitários gestores de empresas e de técnicos de cinema donos de frotas de «chapa-cem». Muitos destes empresários estão ligados

a ONG ou a empresas de microfinanças e fazem ainda inúmeras consultorias para organizações multilaterais e dos países doadores, organizações e países esses que estão implicados nas políticas de desenvolvimento empresarial do país – directamente em termos de definição de estratégias de actuação e de apoios concretos a iniciativas, associações ou empresas e, indirectamente, através do seu contributo para o Orçamento do Estado – mas que simultaneamente pactuam com situações que tendencialmente tendem a «minar» o tipo de desenvolvimento que dizem promover:

«O financiamento a indivíduos ligados ao Partido Frelimo vem de há vários anos, desde que começou a empresarialização das elites políticas com a viragem para a economia de mercado, e é feito com base em fundos concedidos ao Estado Moçambicano, entre donativos e créditos destinados ao reforço da Balança de Pagamentos. Donativos do Japão, USAID, da RFA, e créditos do Banco Africano de Desenvolvimento e da IDA (Banco Mundial) já foram passados a empresas moçambicanas sem qualquer concurso público, sem garantias de retorno e a taxas de juro concessionais» (Mosse, 2004: 8).

Esta primeira constatação sobre a realidade empresarial moçambicana pressupõe uma análise integrada que dê conta das múltiplas articulações e contradições que se processam entre as várias dimensões da realidade económica e social, entre as quais contradições entre as práticas subjacentes a todo o sistema associado à Ajuda ao Desenvolvimento, que implica doações, créditos bonificados e dívidas proteladas e perdoadas e cuja lógica de funcionamento não se rege (pelo menos explicitamente) por «produção, venda e lucro», e, por outro lado, as práticas empresariais que esse mesmo sistema pretende dinamizar e que, por definição, se regem por essas características.

As contradições entre estes dois tipos de lógicas – a lógica da dádiva e a lógica empresarial, a lógica das doações e a lógica dos negócios, a lógica dos agentes do desenvolvimento e a lógica dos agentes económicos – foram assinaladas pelos informantes a propósito das políticas de combate à pobreza e das políticas de desenvolvimento empresarial. Mencionaram que essas contradições geram inúmeros mal-entendidos ao nível dos discursos – *«dantes chamava-se lucro, agora chama-se luta contra a pobreza»* (gestor de uma empresa de microfinanças) –, e permitem a empresários desenvolver acções «de combate à pobreza» altamente lucrativas e subsidiadas quando estas, efectivamente, não diferem em nada das actividades ditas empresariais. Foi também mencionada a concorrência entre os vários agentes de microcrédito – os dos sistemas ditos tradicionais (xitique), os agiotas, as empresas de microcrédito e as ONG –, sendo as acções que estas

últimas promovem ao nível das microfinanças caracterizadas por um economista moçambicano nos seguintes termos:

«Iniciativas pouco profissionais, não institucionalizadas e altamente subsidiadas, onde se desenvolvem operações sem fronteiras claras entre o custo/benefício de fazer créditos ou de simplesmente oferecer esses recursos [...] iniciativas com os resultados avaliados apenas pelo impacto social positivo [...] iniciativas com metodologias e produtos pouco adequados às condições de Moçambique [...], iniciativas operando nas microfinanças como se tratando de “uma questão de fé” e não como um negócio» (Carvalho Neves, 2005).

Perante estas múltiplas contradições e perante os múltiplos e diferenciados actores que se cruzam e que interagem neste contexto, como definir o empresário moçambicano e as actividades de empreendedorismo? Serão empresários os pequenos negociantes do informal? E os donos de frotas de «chapa-cem»? Qual a diferença entre os empresários e os negociantes em Moçambique? Será que se podem considerar empreendedores também os jovens ambiciosos que pretendem lançar empresas de eventos, ou transformar-se em produtores de bandas de *hip-hop*? A resposta a esta questão não é fácil e indicadores que se reportam à natureza legal da empresa (registada ou não), ao volume e à dimensão de negócios, à durabilidade do mesmo, ao tipo de investimentos, às atitudes, aos comportamentos e aos objectivos profissionais dos seus gestores face ao mercado terão de ser examinados em simultâneo com outro tipo de indicadores que importa construir e se relacionam com as percepções que os próprios actores sociais têm das actividades que desenvolvem e que os distinguem dos outros, daqueles que não se consideram ou não são considerados empresários ou empreendedores.

Em suma, importa também procurar a definição dos conceitos dentro dos contextos sociais, económicos e culturais da investigação. Com esse objectivo solicitei a conhecidos que me indicassem empresários que simultaneamente tivessem na sua família licenciados e esclareci que estes podiam ser uma e só pessoa (um empresário com formação superior). Esses conhecidos e amigos eram de diferentes quadrantes sociais: professores universitários e de liceu, recém-licenciados, colegas investigadores, donos de «chapa-cem», taxistas. Através deles estabeleci os primeiros contactos que, num sistema de bola de neve, me levaram a outros. A partir de certa altura, quando a «agenda» ficou preenchida, accionei uma segunda estratégia e solicitei a colaboração de moçambicanos licenciados (dois antropólogos, um sociólogo e um professor do ensino secundário licenciado em História). Após uma breve «formação» onde os esclarecia acerca dos objectivos da investigação e lhes explicava o guião de

entrevistas que previamente elaborei, pedia-lhes para eles entrevistarem pessoas que preenchessem os requisitos solicitados.

A investigação que sustenta este texto utiliza uma metodologia que parte da análise de trajectórias individuais para compreender processos de mudança social e cultural mais vastos e baseia-se em alguns pressupostos, entre os quais os seguintes:

a análise de percursos individuais e de histórias de vida é também, e necessariamente, uma análise das estratégias familiares, na medida em que as histórias pessoais se inter-relacionam com as histórias familiares;

ambas as «histórias», individual e familiar, são indissociáveis dos contextos sociais e políticos onde decorreram e decorrem e ainda de fenómenos da contemporaneidade, nomeadamente da designada globalização (ou globalizações);

todos estes fenómenos constituem processos que se inscrevem no tempo e têm de ser analisados tendo em conta a sua historicidade.

Dito por outras palavras, trata-se de, por um lado, compreender os percursos individuais que explicam a situação actual dos informantes, em termos das suas práticas, representações sociais e estratégias de vida, e, por outro lado, compreender a influência que a família desempenhou e desempenha nesse percurso – de que forma o condicionou e condiciona (e quem na família e que família).

Procurei ainda relacionar os percursos dos informantes com as mudanças macro na sociedade moçambicana pós-colonial e com as mudanças gerais relacionadas com processos como os correntemente designados como globalização.

Defendo ainda que importa compreender as estratégias dos actores sociais que analiso como fazendo parte de um processo longo e intergeracional onde estiveram implicados múltiplos factores, sendo um destes a escolarização.

A educação escolar

Ao optar por analisar famílias que reúnem no seu seio licenciados e empresários elege-se como uma das variáveis mais significativas deste estudo o acesso à educação formal. Este acesso à educação formal não se concretizou, obviamente, para todas estas famílias nas mesmas épocas da mesma forma, nem sequer foi uniforme para todos os membros das mesmas gerações na mesma família. Para além do impacte diferenciado do colonialismo nas suas diferentes épocas sobre a educação escolar dos diferentes grupos sociais de Moçambique, acontecimentos ocorridos no período pós-independência – e destacam-se pela sua importância as políticas socialistas da Frelimo, as crises económicas, a guerra

e mais recentemente os processos de liberalização da economia – marcaram as famílias, as diferentes gerações e respectivos membros de forma diversa. Simultaneamente, outros factores, tais como o estatuto dos progenitores na família, o lugar hierárquico que os jovens e as crianças ocupam na família e o género, marcaram e continuam a marcar importantes diferenças em termos da educação que uns e outros recebem.

No entanto, e apesar de todas as diversidades que este estudo pôde constatar, há algumas ocorrências comuns em termos da educação formal e do acesso a uma formação superior que importa desde já destacar:

com a excepção de uma família, todos os outros membros das famílias estudadas que têm uma licenciatura pertencem à primeira geração dessa família que teve acesso a um curso universitário; as idades dos licenciados com quem contactámos directamente situam-se entre os 24 e os 55 anos e apenas um deles tem familiares da geração dos seus pais com formação superior;

todos aqueles que descendem de famílias de assimilados e são licenciados são filhos de pai alfabetizado (esta era, aliás, a condição necessária para se adquirir esse estatuto), alguns destes com a instrução primária e outros com cursos médios; apenas numa das famílias foi possível constatar a existência de pessoas da segunda geração ascendente com formação superior e essa é a única das famílias em que membros da terceira geração ascendente têm cursos médios; nessa mesma família, os membros da quarta geração ascendente já eram alfabetizados.

A partir destas constatações é possível, desde já, distinguir, dentro do diversificado grupo de famílias estudadas, dois tipos:

aquelas que pertencem à elite económica e académica do país, possuindo a grande maioria dos membros destas famílias uma situação de destaque em termos económicos, sociais e profissionais e sendo a sua posição actual na sociedade moçambicana resultado de estratégias de ascensão social delineadas há várias gerações – foi dentro deste grupo de famílias que se encontraram os casos de maior sucesso profissional, pois os indivíduos em questão são gestores e sócios de importantes empresas e desenvolvem outras actividades profissionais; estes empresários licenciados têm igualmente graus académicos de nível superior obtidos em universidades no estrangeiro (mestrados e doutoramentos nos Estados Unidos, Austrália, África do Sul e Europa);

um outro grupo, formado por famílias que não pertencem à elite mas que através de complexos processos que, entre outros factores, envolveram entreajudas, trocas e retribuições entre os diferentes parentes, desenvolveram um conjunto diversificado de estratégias que permitiram, a uns, o desenvolvimento de actividades que os próprios apelidam de empresariais e, a outros, o

desenvolvimento de estratégias de ascensão social que implicaram grandes investimentos pessoais e familiares no seu percurso escolar e académico. A grande maioria destes autodenominados empresários gere micro-empresas ou negócios diversificados no informal (ou nas margens do informal) e não tem formação superior; no entanto, foram os proveitos obtidos com essas actividades que permitiram, em conjunto com outros apoios, aos seus irmãos mais novos, filhos e sobrinhos continuar os estudos e licenciarem-se.

A grande maioria dos licenciados das famílias deste segundo tipo é relativamente jovem, sendo difícil prever os resultados que a médio prazo estes investimentos na sua formação académica vão ter em termos individuais e familiares. Constatou-se, porém, entre aqueles que já exercem uma profissão, que esta lhes permite uma vida que os próprios designam como satisfatória (têm casa própria, carro ou carros, os filhos a estudar em escolas particulares) e que os mais jovens e que estão no início da carreira têm à partida uma situação privilegiada face ao mercado de trabalho e relativamente à grande maioria dos jovens moçambicanos com quem conviveram na sua infância e juventude e que não têm formação superior.

Por último, importa salientar que apenas num dos casos estudados houve frequência da universidade ao nível da licenciatura fora de Moçambique, e tal aconteceu porque o indivíduo em questão se encontrava na tropa em Portugal quando se deu a independência e aí continuou por mais uns anos, tendo obtido um bacharelato em Gestão no ISCTE. Em todos os outros casos, a licenciatura foi obtida depois da independência em Moçambique, na sua grande maioria na Universidade Eduardo Mondlane (UEM). As despesas associadas à frequência das licenciaturas foram em parte pagas pelos estudantes, pois todos trabalharam enquanto estudavam.

Percursos familiares num século de mudanças

Apesar de a situação económica e social «de partida» dos dois tipos de famílias mencionados ser muito diversa, essa diversidade é relativa e tem de ser contextualizada em função dos diferentes períodos da história de Moçambique ao longo de todo o século XX. Ou seja, embora algumas destas famílias fossem assimiladas no tempo colonial e por esse facto usufruíssem de alguns direitos que eram negados aos indígenas (incluindo a possibilidade de frequentarem a escola oficial), não deixavam de ser discriminados face a toda a população de origem europeia, existindo uma enorme distância económica, social e legal entre o grupo dos assimilados e o grupo dos colonos. Essa distância não foi uniforme ao longo de todo o período colonial, nem sequer foi uniforme para as diferentes famílias

de assimilados ao longo do tempo e nas diversas regiões do país. Da mesma forma, a distância económica e social que separava as famílias de assimilados dos restantes membros da mesma família que não tinham esse estatuto ou do seu grupo étnico de pertença ou de vizinhança poderia ser mais ou menos acentuada consoante as circunstâncias particulares de cada situação. E um dos informantes, ex-assimilado, afirmou mesmo:

«Era uma ambição ser-se assimilado. Era poder andar à noite. [...] Não havia inveja dos não assimilados em relação aos assimilados. Deixava-se de pagar imposto indígena e só se pagava taxa militar. Mas era a mesma vida, ser ou não assimilado» (homem, 80 anos).

A situação de assimilação que estas famílias viviam no tempo colonial implicava discriminações de vária ordem e a capacidade de os assimilados articularem diferentes quadros de referência cultural ao nível dos seus comportamentos. No quotidiano tinham de ser capazes de desempenhar diferentes papéis face às diferentes situações em que se encontravam, sendo umas de estatuto relativamente elevado – face ao seu grupo de origem a sua posição social era superior – e outras de subalternidade e humilhações constantes – perante os colonos. Ultrapassar estes obstáculos e persistir num percurso escolar que implicava sacrifícios da mais diversa ordem exigia certamente um sem número de estratégias e muita força de vontade. E obviamente nem todos o conseguiam.

A esta situação de humilhação sofrida pelos descendentes de famílias assimiladas contrapunha-se um ambiente familiar favorável à frequência da escola e aos estudos. E todos aqueles que se encontravam nesta situação referem esse facto como determinante na sua formação e vida futura.

Em relação às famílias não assimiladas, a situação em termos de formação escolar e ambiente familiar na época colonial era muito diversa. Para além dos entraves criados pelo Estado, havia outro tipo de obstáculos criados pelas próprias famílias e directamente resultantes do sistema económico desenvolvido durante o colonialismo que manteve como base de sustento das populações a produção agrícola obtida em regime de auto-subsistência nas machambas familiares. O trabalho dos jovens era essencial à manutenção deste sistema e a frequência da escola, que lhes retirava tempo e disponibilidade para o executarem, nem sempre era bem vista pelos seus familiares.

«A minha família não era daquelas que gostavam muito de ir para a escola. Mas nesses tempos... antes da independência [...]. Pouco eu consegui porque às vezes eu ia lá na escola... meu pai era daqueles que dava mais valor a uma chapá do

que outra coisa. E nós tínhamos equipamento de bois. Então acordávamos cedo, pegávamos nos bois e íamos para machamba e se não fizéssemos isto... “– Não, vocês vão à escola fazer o quê? Têm aqui a fortuna [...] vocês têm que cuidar, de saber, de se inteirar bem de machamba. Não precisam de ir para África do Sul como os outros, não.” “– Mas isso pai, para conseguir contar isso, é preciso ter um bocadinho de escola”. Mas eles não entendiam bem o que é isso. Para ele era insulto, isso. Mesmo até o facto de eu, quando atingi os meus 18 anos, passar de lá para cá [Maputo] porque tinha o meu tio aqui» (homem, 45 anos, sócio de uma empresa de «chapa-cem»).

Se a situação de assimilado e descendente de assimilado no tempo colonial constituía uma vantagem face aos não assimilados, em termos de acesso à educação escolar e por conseguinte de maiores oportunidades e possibilidades de escolha profissional futura, essa vantagem, embora persistisse na época socialista do Governo da Frelimo sobretudo para aqueles que já eram adultos e tinham algum tipo de formação escolar, ou estavam próximos dos círculos do poder político, diluía-se em grande número dos casos, tanto por esse estatuto estar relacionado com um passado de proximidade com o governo colonial e ser motivo de suspeição, como porque, efectivamente, o Estado Frelimo assumiu a responsabilidade de dirigir e direccionar a educação dos moçambicanos. Assim, durante o final da década de 70 e durante toda a década de 80 a maioria dos estudantes, sendo ou não descendentes de famílias assimiladas, tinha o seu futuro profissional dependente de decisões superiores que ultrapassavam a esfera familiar.

«Estava a terminar a primeira frequência do segundo ano do Instituto Comercial em contabilidade quando, a 8 de Março, o Samora Machel faz aquela reunião de 77. Aquela reunião que chama todo o pessoal [...] décima segunda classe, sétimo ano e diz: “– Bom, gente tem que saber formação, tem que haver gente vá para propedêutico para se preparar para a universidade, tem que haver gente que vá para a marinha, tem que ir para fora.” Houve assim uma espécie de planificação de quadros para o futuro, [...] tanto a formação como o emprego era por ofertas, não era por vocação [...]. Praticamente obrigaram-me a aceitar e a fazer o curso de professorado. Eu resisti mas disseram “– Olha lá, ó amigo, ou você acha que o povo é que lhe tem que lhe servir a si ou [...] é você que tem que servir o povo, vamos escolher [...] então qual é a sua nacionalidade, qual é o seu compromisso com a revolução?” Mesmo assim não fui logo. Só que depois comecei a perceber que havia gente que começava a ser presa por não ir ao centro de comércio. Então acabei por ir ao centro de comércio. Então fiz o curso de professorado» (empresário e professor universitário, 46 anos).

Situação económica

Para além destes condicionalismos políticos, a educação formal e as escolhas que os jovens fizeram nestas décadas (ou que lhes foram impostas) e que se reflectiam no seu futuro profissional foram moldadas pela situação económica que o país vivia e que tinha implicações no quotidiano das populações, afectando, no entanto, de forma muito diversa as diferentes regiões e as famílias estudadas. Estes sofriam mais ou menos de escassez de bens essenciais, consoante maior ou menor era a sua proximidade do poder e maior ou menor proveitos conseguiam obter das diferentes situações profissionais e sociais que os membros da família usufruíam. Nestes anos, como um informante relatou, o poder económico não constituía por si um factor que marcasse uma grande diferença – como referiu, nessa época, «o dinheiro não comprava nada».

Se a situação era dramática para quem tinha algum poder económico, muito mais dramática foi para todos os que não o tinham, ou seja, a grande maioria da população moçambicana, onde se incluem muitas das famílias estudadas. As histórias de vida de vários informantes espelham a situação de crise profunda que a todos os níveis por esses anos se vivia em Moçambique e a forma como essa situação condicionou os seus percursos e vidas: anos a caminharem quilómetros de madrugada e de noite para chegar à escola; e outros tantos anos a residirem em lares onde as condições eram extremamente precárias.

Mas para além de viverem um quotidiano numa constante busca de alimentos, muitos destes informantes relatam episódios associados à guerra que sistematicamente e das mais diversas formas os ameaçava.

Guerra

A guerra civil que opôs durante 16 anos a Renamo e a Frelimo marcou profundamente todas as famílias moçambicanas. A todas, directa ou indirectamente, a guerra afectou de forma determinante, obrigando a escolhas que moldaram as suas vidas e que eventualmente nunca teriam sido tomadas se esta não existisse. As escolhas e a ausência de alternativas a que a guerra obrigou nem sempre são consideradas negativas, agora à distância, pelos próprios. E atribuem à guerra e às estratégias que desenvolveram para evitar serem envolvidos no conflito o facto de terem continuado a estudar ou de terem emigrado para outros países, apesar dos sacrifícios que ambas as situações, na época, implicavam. A guerra surge assim, indirectamente, como uma das influências determinantes das decisões individuais e familiares que se realizaram nesse período em termos de formação escolar e que possibilitaram, posteriormente, a sua ascensão económica e social. Uma das consequências directas da guerra foi o deslocamento populacional e

este implicou interrupções nos estudos, mudanças de escolas e de ambientes sociais. Outro factor decisivo e directamente relacionado com a guerra é o da ameaça permanente em que os jovens viviam de ser alistados (ou raptados para se alistarem) no exército.

«Em 1987, antes de completar 18 anos saiu o meu nome para cumprir o serviço militar obrigatório. Naquela altura isto era uma confusão, era uma perseguição terrível. Ao mesmo tempo, o Governo tinha uma oportunidade de mandar jovens para a Alemanha Democrática, então optei mesmo por fazer a inscrição. Sem querer, tive que abandonar os estudos, mas era o que era melhor naquela altura. Mais valia ir trabalhar na Alemanha do que engrenar nas fileiras militares, já que era praticamente difícil voltar de lá. Fui para a Alemanha, estava a fazer a sexta classe, isso com 18 anos» (funcionário público e electricista por conta própria, 36 anos).

«A pessoa quando quer uma coisa tem de conseguir. Não sei de onde é que vem [a vontade de estudar], na minha família posso dizer que ninguém teve a sorte de estudar nessa altura. Eu ambicionava não viver completamente dependente. E depois aquela vida do campo, a guerra, a maior batalha era sobreviver, para poder sair e viver na cidade para que não pudesse encontrar a guerra» (empresário, a concluir o curso de gestão na UEM, 35 anos).

Este informante é o filho mais novo de uma família de origem rural. O pai e a mãe nunca tinham frequentado a escola e ele e o irmão mais velho (este último residente em Maputo desde a juventude) foram os únicos entre os cinco irmãos que concluíram o 12.^o ano, sendo que ele continuou a estudar e estava na altura da realização do trabalho de campo a finalizar o curso de Gestão na Universidade Eduardo Mondlane. Os outros irmãos só concluíram a 4.^a classe e não continuaram os estudos porque não conseguiram colocação. Como refere:

«As vagas eram muito limitadas, porque a minha escola secundária abrangia quase todo o distrito, então, imagina quantas escolas primárias estavam por aí. Por exemplo na 5.^a classe, quando eu estudei ia de 5.^a A até 5.^a Z. Cada turma com cerca de 60 alunos. Então [os irmãos] não tiveram a sorte de serem colocados. Eu, como passei a 4.^a classe com uma nota boa, brilhante, fui colocado – fomos duas pessoas que fomos colocadas».

Conclusão: famílias, redes sociais e solidariedades

Sobreviver e persistir em condições tão adversas implicou apoios familiares e o desenvolvimento de relações sociais com personagens-chave que «abriram caminhos» e possibilitaram outro tipo de ajudas. Mas implicou também o desenvolvimento de atitudes individualistas, que geraram inevitavelmente conflitos e rompimentos, mais ou menos temporários ou definitivos, com grupos de pertença ou redes sociais entretanto constituídas.

Assim, inúmeras vezes foram referidas zangas com familiares, irmãos que partiram e não voltaram, compromissos que se estabeleceram e um dia serão cumpridos, ajudas esperadas e que não aconteceram e ajudas inesperadas que serão, um dia, eventualmente, retribuídas. O processo subjacente ao desenvolvimento deste tipo de atitudes e comportamentos, inerente às relações familiares e sociais que se estabelecem ao longo da vida dos indivíduos em qualquer tempo ou lugar do mundo, possibilita reciprocidades que se prolongam de forma dinâmica e descontínua no tempo e que estão na base da criação e do desenvolvimento de redes de solidariedade. Redes que, à semelhança das relações de solidariedade que as sustentam, não são rígidas nem estanques e não têm um desenvolvimento linear.

Se adoptarmos esta visão dinâmica e ultrapassarmos tanto as abordagens dicotómicas que opõem a solidariedade ao conflito – como se entre estes pólos existissem fronteiras intransponíveis – quanto a conceptualização linear e estanque das redes de solidariedade, torna-se mais fácil apreender as complexas articulações que se processam entre as diferentes lógicas e ideologias que convivem no quotidiano destas famílias e dos seus membros, e que foram entendidas por muitos como opostas e contraditórias: o individualismo e o comunitarismo, o tradicional e o moderno, o mercado e a dádiva, as trocas mercantis e as redistribuições (Costa, 2003; Casal, 2005). Torna-se igualmente mais fácil compreender a eficácia das redes de solidariedade e das ditas obrigações tradicionais, se as apreendermos como dinâmicas e de certa forma «atemporais». Só este dinamismo pode explicar a sua durabilidade e simultaneamente garantir a flexibilidade necessária às várias adaptações que as transformações no contexto exigiram e exigem.

Dito por outras palavras, as redes e relações de solidariedade não são necessariamente constantes entre um grupo de indivíduos nem este grupo é imutável. As redes podem criar-se num momento preciso para resolver problemas concretos e a partir daí existir em estado «latente», sendo recriadas sempre que haja interesse nisso por parte de alguns dos indivíduos envolvidos. As redes sociais, sejam estas de famílias, de crentes de uma igreja, de vizinhos

ou de amigos, recriam-se pela acção e nessa recriação transformam-se cooptando novos adeptos, excluindo ou sendo abandonadas por outros. A sua eficácia depende de uma confiança pré-estabelecida (e esta relaciona-se com múltiplos factores, sendo o tempo de duração certamente um dos principais, embora não o único), mas esta é constantemente reavaliada e reafirmada. Nada está garantido e os inimigos de ontem podem ser os amigos de amanhã e vice-versa. Tudo depende das necessidades e dos interesses, sempre mutáveis, dos actores sociais que as constituem e tudo depende também da flexibilidade das próprias redes sociais que têm de ser capazes de se adaptar às transformações no contexto e simultaneamente permanecer como espaços de confiança e reciprocidade.

Todo o argumento que se acabou de desenvolver, associado a uma metodologia que privilegia os estudos de caso e análises aprofundadas, permite captar as dinâmicas inerentes aos processos de mudança das estruturas e relações familiares e, simultaneamente, questionar os modelos teóricos dicotómicos e lineares de abordagem da mudança social. No entanto, importa salientar que a diversidade de situações familiares captadas através desta perspectiva teórica e metodológica não se pode compreender sem um recuo temporal que dê conta dos diferentes percursos individuais e familiares em sistemática interacção com as transformações que ocorreram nos contextos sociais, políticos e económicos onde se inseriram e inserem. Só através deste sistemático cruzamento entre uma abordagem micro e aprofundada, centrada nas histórias de vida e nas histórias de família, e a abordagem macro das transformações ao nível do contexto político, social e económico, podem compreender-se os comportamentos e as representações desenvolvidos nas práticas e estratégias dos actores sociais, onde se cruzam e articulam, de uma forma extremamente dinâmica e complexa, lógicas imanentes de diferentes quadros de referência cultural.

Bibliografia citada

- Carvalho Neves (2005), «*Serão as micro-finanças em Moçambique um bom negócio?*» Power point apresentado num debate público sobre micro-finanças, Pensão Martins, Maputo, 21 de Julho de 2005.
- Casal, Adolfo Yáñez (2005), *Entre a Dádiva e a Mercadoria: Ensaio de Antropologia Económica*, Lisboa, edição do autor.
- Costa, Ana Bénard da (1995), «*Estudo de famílias deslocadas na cidade de Maputo: análise das relações e comportamentos sócio-económicos*», Lisboa, Centro de Estudos Africanos, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, dissertação de mestrado (policopiado).
- Costa, Ana Bénard da (2003), *Estratégias de Sobrevivência e Reprodução Social de Famílias na Periferia de Maputo*, dissertação de doutoramento em Estudos Africanos interdisciplinares em Ciências Sociais no Instituto Superior de

Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE), Lisboa.

Costa, Ana Bénard da, e Rodrigues, Cristina (2002), «Estratégias de sobrevivência e de reprodução social de famílias de bairros peri-urbanos de Luanda e Maputo», Estudos de Desenvolvimento, 7, Centro de Estudos sobre África e do Desenvolvimento, Instituto Superior de Economia e Gestão Universidade Técnica de Lisboa.

Hugon, Philippe (2000), «Os empresários africanos e a análise económica», Stephen Ellis e Yves-A. Fauré (org.), *Empresas e Empresários Africanos*, Lisboa, Vulgata.

Mosse, Marcelo (2004), «Corrupção em Moçambique: alguns elementos para debate», <<http://www.zambezia.co.mz/content/view/329/1/>>.

Murteira, Mário (1996), «Empresariado nacional e transição para a economia de mercado na África lusófona», *Economia Global e Gestão*, 1/96, pp. 7-24.

Pina Cabral, João (1991), *Os Contextos da Antropologia*, Lisboa, Difel.